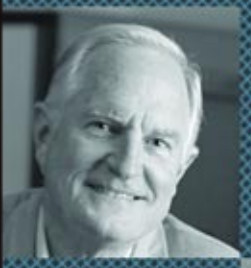
business online

9 771416 505007 05040

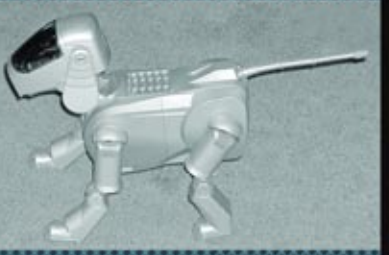
ÁRA: 975 FT
05/4

Egyensúlyozó művész(et)



Craig Barrett: Magyarország az élvonalban

Távol-keleti csodák



Megfiatalított IVSZ-elnökség

Optimista nyitány

CES-BIT, avagy miképp lett a CeBIT-ből Consumer Electronic Show?

IT 2005 – avagy az informatika és a versenyképesség

CRM / ERP / ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM / E-GAZDASÁG / ONLINE PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK

MOBILTELEFÓNIA / INTERNETSTRATÉGIA / TUDÁSMENEDZSMENT / PROJEKTMENEDZSMENT / BI

Szerkesztőség:
Vértes János Andor főszerkesztő jvertes@prim.hu

Fábián Gábor olvasószerkesztő gfabian@prim.hu

Fekete Gizella rovatszerkesztő (Tanácsadó) gfekete@prim.hu

Mészáros Péter hírszerkesztő pmeszaros@prim.hu

Henger Attila tördelőszerkesztő henger@prim.hu

Hirdetésfelvétel:
Henger Ágnes hirdetési igazgató agika@prim.hu Tel.: 0620-9343-077

Kiadja:
Adverticum Rt. www.prim.hu
1118 Bp., Ugron Gábor u. 35.
Szabó Hédy felelős vezető hszabo@prim.hu Tel.: 248-3230

A magazin ára: 975 Ft
Előfizetési díj egy évre: 7800 Ft

Megrendelhető:
levélben, faxon vagy e-mailben
Kiss Éva ekiss@prim.hu Tel.: 248-3230 Fax: 248-3250

Írásaink szerzői jogvédelem alatt állnak. Mindennemű utánközléshez vagy elektronikus rendszerben való tároláshoz a kiadó hozzájárulása szükséges.

Nyomja: RO-LA Kft.
Felelős vezető: Rózsavölgyi Sándor
Telefon: 06-28-483-118

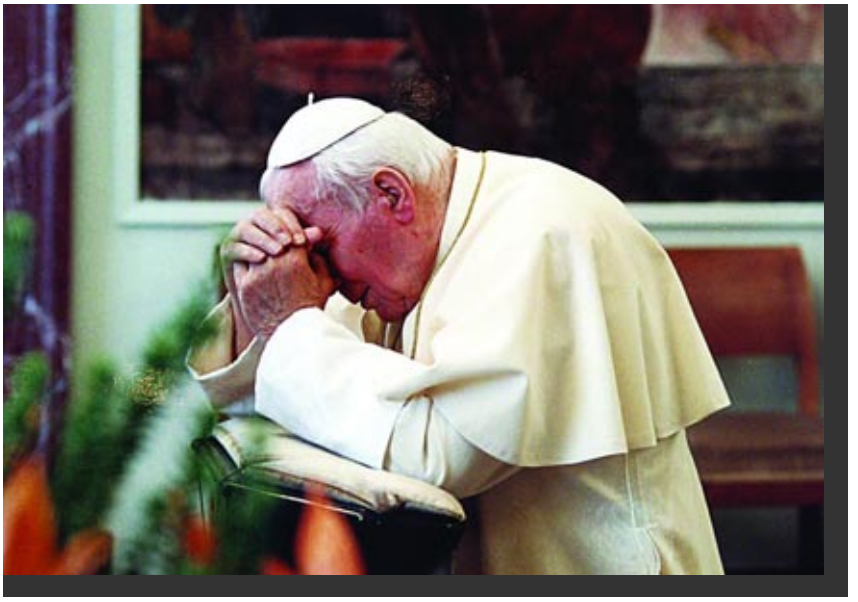
HU ISSN 1416 5058

Lapunkat rendszeresen szemlézi Magyarország legnagyobb médiafigyelője az
»OBSERVER«
BUDAPEST MÉDIAFIGYELŐ KFT.
1084 Budapest, Auróra u. 11. • Tel.: 303-4738, Fax: 303-4744
E-mail: marketing@obserwer.hu • http://www.obserwer.hu

II. János Pál érdeme az egyház nyitása az IT felé

A szakértők világszerte egyetértenek: az április 2-án, szombaton 84 éves korában elhunyt pápa érdeme, hogy a katolikus egyház mindennapjai részévé tette az elektronikus kommunikációt, és támogatta annak elterjedését.

Az immáron két hónapja egészségi problémákkal küzdő pápa halála egy olyan időszakot zárt le, amelyben a korábban perifériális jelenségnek számító információtechnológia komoly támogatást kapott társadalmi elfogadottságának megalapozásához. Mint ismeretes, az egyházfő olyan érdemeket mondhat magáénak, amelyeket ma természetesnek tartunk egy pápa részéről, ám előtte példa nélkül állónak számítottak. *II. János Pál* beiktatása előtt ismeretlen volt az utazó pápa fogalma, aki más nemzetek nyelvét tanulja, azon szólítja meg hívőit, ellátogat mind a zsidó, mind az arab, mind az ortodox közösségek földjére, valamint egyházak közötti összefogást sürget, és ezzel alapvető fontosságú társadalmi folyamatokat indít meg.



Ez a nyitottság az IT-vel szemben is kézzelfogható. Az elutasítás helyett olyan szolgáltatások kerültek bevezetésre, mint például a Verizonnal kötött megállapodás révén létrejött napi pápai üzenetek küldése mobiltelefonokra. Szintén II. János Pál pápasága alatt hoztak létre egy külön weboldalt azzal a céllal, hogy az egyházfő üzenetei közvetlenül és minél gyorsabban eljuthassanak a hívőkhöz. A pápa nyitottságára, „friss" szemléletére utal, hogy 2002-ben, a 36. világkommunikációs napon külön beszédben emelte ki az internet fontosságát a kommunikációban. II. János Pál szavait igazolja, hogy egészségi állapota rosszabbodásának hírére már pénteken részlegesen elérhetetlenné vált a Vatikán weboldala (**www.vatican.va**) a megnövekedett forgalom miatt. Az elemzők egybehangzó véleménye szerint II. János Pál társadalmi nyitottsága jelentősen hozzájárult világunk mai képéhez, és ezzel pozitív hatást gyakorolt a nem hívők, illetve a más felekezetűek életére is.

A meglehetősen sűrű tavaszi konferencianaptár egyik kiemelkedő eseménye (volt, illetve lesz) az IT 2005 konferencia és kiállítás Egerben.

A Business Online 4. számának tartalma

aktuális ◊

II. János Pál érdeme az egyház nyitása az IT felé 3.

Szoftverszabadalom: az Európai Tanács igent mondott 6.

Média és szórakoztatás 2010 7.

Hírek 8.

IT 2005 – avagy az informatika és a versenyképesség 12.

Optimista nyitány 20.
CES-BIT, avagy miképp lett a CeBIT-ből Consumer Electronic Show?

Mobillal másképp 26.

CeBIT-hírek 28.

üzlet ◊

Egyensúlyozó művész(et) 30.

Teendők minden szinten 34.
– avagy az oktatás és az informatika egymásra találásának dilemmái

Craig Barrett: Magyarország az élvonalban 37.

20.

Március második hetének közepén Hannoverben gyűlt össze az infokommunikációs szakma, hogy ismét bebizonyítsa: hiába mennek csődbe sorra az IT-kiállítások, a CeBIT-et még sokáig nem lehet eltemetni.

Alvó szükséglet 38.

Ellentmondások béklyójában 40.

Hatékonyságmérés az online marketingben (III.) 42.
A konverziós arány növelése

HP-tárolók Zalából a világ minden tájára 44.
Túl az egymillión, új modellek előtt

Megfiatalított IVSZ-elnökség 45.

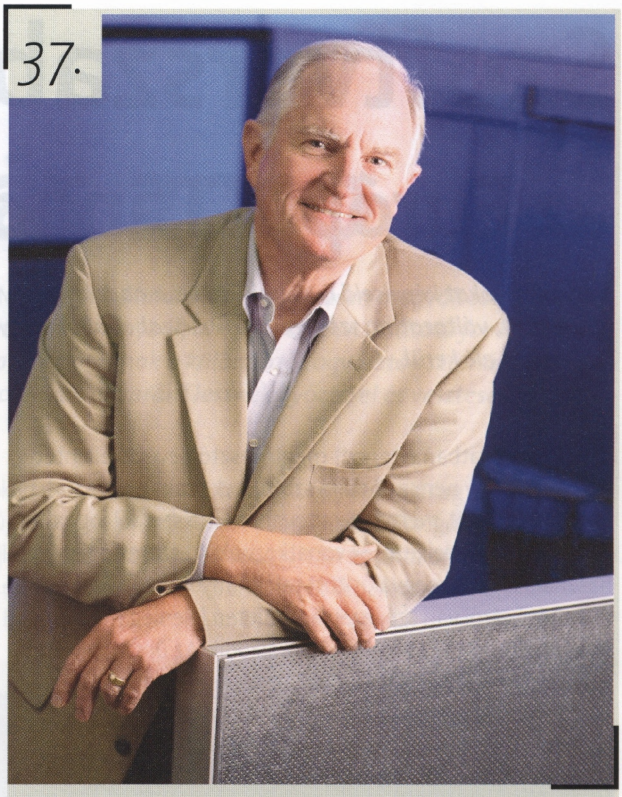
Országjelentés 2004 46.
A kulcs az államháztartás rendbetétele lenne

3,9 millió forint támogatás az idegsebészetnek 47.
A Matáv ad és hozzáad

Kívül tágasabb 48.
Kihelyezett bérszámfejtés a Flextronics Magyarországnál

tanácsadó ◊

Megtérülő védelmi beruházások 50.



37.

Az Intel elnök-vezérigazgatója, Craig Barrett Budapesten járva a Corvinus Egyetemen tartott előadása során jelentette ki, hogy Magyarország a technológiai fejlődés terén Közép-Kelet-Európában az élvonalba tartozik. Ahhoz azonban, hogy az Európai Unióban, illetve az egész világgazdaságban versenyképes maradhasson, hazánknak többet kell befektetnie az oktatásba, illetve jobban ki kell használnia a rendelkezésre álló új információs és kommunikációs technológiákat.

E-kereskedelmi kóstoló 52.

Távol-keleti csodák 54.
– avagy a referenciaországok infokommunikációja

Minden idők legtöbbet tudó NetWare-szervere 60.

Papírhegyeimet képernyőre cserélném... 62.

ajánló ◊

Eseménynaptár 64.

Szoftverszabadalom:
az Európai Tanács igent mondott

A tagállamokat képviselő Európai Tanács a napokban jóváhagyta az Európai Bizottság által még tavaly májusban elfogadott, változatlan szövegű szoftverszabadalmi irányelvet, így az most második olvasatban ismét az Európai Parlament elé kerül.

A köztudatban elterjedt megtévesztő nevével ellentétben az irányelv nem az önálló szoftverek szabadalmaztathatóságáról szól, mert azokra továbbra is a szerzői joggal kapcsolatos rendelkezések vonatkoznak. A „számítógép felhasználásával is megvalósított találmányok" szabadalmaztathatóságáról van szó; ezen a területen jelenleg még meglehetős jogbizonytalanság uralkodik. Az új szabály értelmében a programokat bizonyos berendezéseken való alkalmazásokra lehet majd szabadalommal védeni.

Az unió kormánya másodszor is megkísérli keresztülpréselni a parlamenten a tervezetet, annak ellenére, hogy idén február-márciusban előbb az EP jogi bizottsága, majd pedig a képviselőcsoportok vezetőit tömörítő Elnökök Konferenciája is szinte egyhangúlag a törvénytervezet újraszövegezésére kérte fel a bizottságot. Az EU soros elnökeként Luxemburg terjesztette a tanács elé a javaslatot, amelyet „A" napirendi pontként tárgyaltak, vagyis vita nélkül szavaztak róla. Spanyolország nemet mondott, Olaszország, Ausztria és Belgium képviselője tartózkodott, Lengyelország, Hollandia, Lettország, Dánia, Ciprus és Magyarország pedig „igen" szavazata mellett írásos nyilatkozatban fejezte ki ellenérzését a jelenlegi szövegezéssel kapcsolatban. A magyar különnyilatkozat a kis- és középvállalkozások érdekeinek védelmét hangsúlyozza, mások, például a lengyelek és a hollandok pedig egyértelműen leszögezik, hogy szeretnék elkerülni a szoftverkódoknak és az alapvető, szoftver alapú alkalmazásoknak az amerikai modellhez hasonló szabadalmaztathatóságát. A lengyel nyilatkozat szerint a jelenlegi szövegváltozat alapján akár minden számítógépre telepített program külön találmánynak minősülhet.

Az Európai Bizottság most némileg sarokba szorította a szoftverszabadalmak ellenzőit, a tanács jóváhagyása ugyanis azt jelenti, hogy a tervezet most már második olvasatban kerülhet az Európai Parlament elé, ez a fázis pedig csak jelentősen leszűkített mozgásteret hagy a képviselőknek. A leglényegesebb két elem, hogy a szöveghez már csak az első olvasatban is benyújtott módosítások csatolhatók, illetve hogy az összes ilyet a képviselők minősített többségének, azaz 367-üknek meg kell szavazniuk. A második olvasat és a kiegészítések megszövegezésével egy időben újabb egyeztetés következik az EP és az EB között. *Charlie McCreevy,* az EB belső piacokért felelős biztosa ezzel kapcsolatban úgy nyilatkozott: a maga részéről mindent megtesz azért, hogy sikerüljön kompromisszumra jutni, és az Európai Parlament második olvasatban elfogadja a tervezetet, amely ezáltal végre törvényerőre emelkedhet. Amennyiben azonban nem jön létre megegyezés, és az EP képviselői nemmel szavaznak, úgy a tervezet végleg a papírkosárban landolhat. Ezt az EB aligha engedheti meg magának, mivel már jelenleg is komoly nyomás nehezedik rá az iparági lobbi részéről.

Média és szórakoztatás 2010

Az elkövetkező öt-hét évben az új technológiák és a fogyasztói igények átalakulása gyökeresen megváltoztatja a média- és szórakoztatóipart. A Média és szórakoztatás 2010 című tanulmányból, amelyet az IBM Institute for Business Value készített, kiderül, hogy a következő öt évben ezeknek a vállalatoknak a különböző fogyasztók számára eltérő árú és minőségű szolgáltatásokat kell nyújtaniuk. A sok változásnak egyaránt lesznek győztesei és vesztesei.

Az elsők azok lehetnek, akik kiaknázzák a média lehetőségeinek gazdagságát, és úgy biztosítják szolgáltatásaikat fogyasztóiknak, illetve partnereiknek, ahogy és amikor ők akarják. Az IBM szerint a média digitális lehetőségeinek irányítása lesz a vállalatok közötti választóvonal. A tanulmány szerint 2010-re ezen a területen azok lesznek a sikeres társaságok – a kreatív tartalommal párhuzamosan –, amelyek kreatív módon közelítik meg a fogyasztót, a piacot és a digitális forrásokat.

Négy kulcstulajdonság határozhatja meg a médiavállalatok jövőjét: a média eredő környezete, az új fogyasztók viselkedése, a technikai fejlődés üteme és a fogyasztók növekvő érdektelensége vagy a figyelem teljes hiánya.

A média figyelmének központjában az utóbbi áll. A vállalatok olyan termékeket próbálnak létrehozni, amelyek megragadják a felhasználó figyelmét. Csak kifinomult, információtechnológiailag megalapozott, variálható költségű irányítási, kapcsolattartási és tartalomszolgáltatási rendszerek képzik majd az új médiaiparág alapját.

Tíz stratégia 2010-re

A tanulmány tíz taktikát ajánl a jövőben a siker érdekében:

1. A „digitális házat" tartsa rendben a tartalom létrehozásával vagy annak digitális formába történő átalakításával!

2. A tartalmat értékelje és kezelje magas szintű rugalmassággal, hogy különböző áron lehessen eladni azt a különböző elosztócsatornákon, a különböző fogyasztói típusok számára!

3. Legyen nyitott a tartalom terjesztésére az adott időtől vagy digitális platformtól függetlenül!

4. Legyen felkészülve több csomag forgalmazására, több árkategóriában, folyamatosan üzemelő ügyfélszolgálattal! Ez az előző ponthoz kapcsolódó kiegészítés felhívja a figyelmet a piac hiányosságaira, és az üzleti fejlődés érdekében figyelembe veszi az adatok valós idejű elemzését is.

5. Nyisson „digitális kaput" az online platformokra való dinamikus tartalomtervezés, -létrehozás és az abban való részvétel felé!

6. Alkosson új üzleti modelleket, fejlesszen ki új stratégiákat, új tartalmi ciklusokat, és indítson új tartalmi lehetőségeket!

7. Irányítson nyitottan, kommunikáljon a digitális infrastruktúrán keresztül valós időben! A nyílt szabványok a technikai platformoktól függetlenül teszik lehetővé a rendszerek közötti kapcsolatot.

8. Hozzon létre egy új, digitális technikán alapuló „üzleti hírszerzési" formát, amelylyel növelheti az információszerzés hatékonyságát!

9. A hatékonyság és a fogyasztó érdeklődésének optimalizálása érdekében alkalmazzon társítási taktikákat! Az üzenet általában érthető a vállalatok számára: egy cégnek természetes adottságai kiaknázására kell összpontosítania, kiegészítve azokat más, külső erőforrások bevonásával.

10. Alakuljon igény alapú üzletté! Olyan környezetben, ahol a média- és szórakoztatóipari vállalatok versenyben állnak, elvárás a gyorsaság, a rugalmasság, az ügyfelekkel, a piaci lehetőségekkel, valamint a külső veszélyforrásokkal való gondos bánásmód.

KÍNÁBAN NYIT IRODÁT A HTEC

Kínában nyit újabb irodát a magyar informatikai kis- és középvállalkozások piacra jutásának elősegítésére az Informatikai és Hírközlési Minisztérium által finanszírozott Hungarian Technology Center (HTEC).

http://hirek.prim.hu/cikk/45416/

MATÁV: TÖBBSÉGI RÉSZESEDÉS A TELEKOM MONTENEGRÓBAN

A Matáv kifizette a montenegrói kormány részére a Telekom Montenegro (TCG) 51,12 százalékos részesedésének 114 millió eurós vételárát. A Matáv ezzel egy időben 2,2 eurós részvényenkénti áron további 21,92 százalékos részesedést szerzett kisebbségi részvénytulajdonosoktól, amelynek vételára 22,9 millió eurót tett ki. A tranzakcióval a TCG 73,04 százalékos részesedése került a Matáv tulajdonába.

http://hirek.prim.hu/cikk/45337/

A SPANYOL TELEFÓNICA SA VEHETI MEG A CESKY TELECOMOT

A spanyol Telefónica SA távközlési szolgáltató veheti meg a Cesky Telecom cseh távközlési vállalat 51,1 százalékos állami részvénycsomagját. A Telefónica az állami részvénycsomagért 82,6 milliárd koronát (2,7 milliárd eurót) ajánlott fel a versenypályázaton.

http://hirek.prim.hu/cikk/45398/

ÖT NAGYVÁLLALAT CSATLAKOZNA BRÜSSZELHEZ A MICROSOFT ELLENI PERBEN

A Nokia, az Oracle, az IBM, a Red Hat és a RealNetworks által létesített ECIS lobbicsoport kérelmezte az Európai Bíróságnál, hogy csatlakozhasson az EU Bizottság mellé a Microsofttal folytatott perében.

http://hirek.prim.hu/cikk/45397/

SZÁMALKBÓL ATIGRIS RT.

A Számalk Informatika Rt., a hazai informatikai piac egyik maghatározó szereplője, a Microsoft legnagyobb magyarországi partnere a jövőben megújult szervezeti formában, kibővített szolgáltatási és termékkínálattal jelentkezik, de már Atigris Informatika Rt. néven.

http://hirek.prim.hu/cikk/45383/

A SYNERGON AZ ÉV HÁLÓZATBIZTONSÁGI PARTNERE

A Synergon Informatika Rt. 2004-ben nyújtott kiemelkedő teljesítménye alapján „Az év hálózatbiztonsági partnere” kategóriában nyerte el Az Év Magyarországi Cisco Partnere elismerést.

http://hirek.prim.hu/cikk/45359/

MEGATREND: NAGYSZABÁSÚ INFORMATIKAI PROJEKT

Rendszerintegrációs projekt megvalósítási szerződését írta alá a napokban – több mint 300 000 euró értékben – a Mondi Business Paper Hungary Rt. és a Megatrend 2000 Informatikai Rt.

http://hirek.prim.hu/cikk/45322/

ELSŐ KÉZBŐL A SZOFTVERMINŐSÉGRŐL

Magyarországon megalakult az első olyan vállalkozás, amely a szoftverminőség, a szoftver-folyamatfejlesztés komplex kérdéskörével foglalkozik. Az SQI Magyar Szoftverminőség Tanácsadó Intézet Kft. (**www.sqi.hu**) szakmai tevékenységével segíti a szoftvercégeket, hogy megismerjék a lehetséges minőségi megközelítéseket, kiválasszák, bevezessék, és ha indokolt, tanúsíttassák a számukra legmegfelelőbbet.

http://hirek.prim.hu/cikk/45339/

350 MILLIÓ DOLLÁROS FEKTETÉS A LENOVÓBA

Három amerikai magánbefektetői csoport, a Texas Pacific Group, a General Atlantic LLC és a Newbridge Capital LLC összesen 350 millió dollárért új Lenovo-részvényeket vásárol, ezzel támogatva a kínai Lenovo és az amerikai IBM társulását.

http://hirek.prim.hu/cikk/45296/

270 EZER BANKI ÜGYFÉL BIZALMAS ADATAI SZIVÁROGTAK KI

A japán Mizuho bank elismerte, hogy 270 ezer számlatulajdonosának titkosan kezelt, bizalmas adatai váltak elérhetővé. A bank tulajdonosa, a Mizuho Financial Group befektetési csoport közölte, hogy a pénzintézet 167 fióküzletének ügyfelei kerülhetnek nehéz helyzetbe, mivel az elmúlt években folyamatos volt az adatszivárgás.

http://hirek.prim.hu/cikk/45280/

A GRAPHISOFT EURÓPAI RÉSZVÉNYTÁRSASÁGGÁ ALAKUL

A Graphisoft európai részvénytársasággá alakításáról döntenek a tulajdonosok a cég május 10-ei éves rendes közgyűlésén – közölte a társaság a Budapesti Értéktőzsde honlapján. Az átalakulást követően Hollandiából Magyarországra helyezik át a cég székhelyét. A társaság vezetése ettől a lépéstől 150-200 ezer eurós adminisztrációs és jogi költségmegtakarítást remél.

http://hirek.prim.hu/cikk/45474/

TULAJDONOSVÁLTÁS AZ INDEXNÉL

Az Index.hu Rt. 90 százalékos tulajdonosává vált a SydInvest Rt., míg a fennmaradó 10 százalék *Nobilis Kristóf* tulajdonába került. Nobilis Kristóf cége, a Sydinvest Rt. januárban jelent meg befektetőként az online médiavállalatban, amikor is az Index 49 százalékát vette meg.

http://hirek.prim.hu/cikk/45473/

150 MILLIÓ DOLLÁROS MICROSOFT–GATEWAY KIEGYEZÉS

A két vállalat együttes bejelentése szerint a Microsoft négy év alatt 150 millió dollár kártérítést fizet a számítógépgyártónak a per lezárásaként megszületett egyezség alapján. Az ügy gyökerei még az 1990-es évekbe nyúlnak vissza, amikor az amerikai igazságügyi minisztérium trösztellenes pert indított a Microsoft ellen.

http://hirek.prim.hu/cikk/45470/

A NOKIA ÁRUBA BOCSÁTJA A TETRÁT

A telekommunikáció világának egyik vezetője, a Nokia megkezdte a tárgyalásokat a Professional Mobile Radio (PMR) leányvállalatának eladásáról. Az említett részleg, a PMR élenjár a digitális rádiórendszerek fejlesztésében és forgalmazásában.

http://hirek.prim.hu/cikk/45467/

ARANY FOKOZATÚ MICROSOFT-PARTNER A NETACADEMIA OKTATÓKÖZPONT

Az országban másodikként a Microsoft legmagasabb szakmai elismerését kifejező minősítést kapott a NetAcademia Oktatóközpont. A Gold Certified Partner cím odaítélésével a Microsoft olyan vállalatokat tüntet ki, amelyek szigorú feltételrendszernek megfelelve bizonyítják szaktudásukat meghatározott Microsoft-technológiák tervezése, bevezetése, oktatása, illetve Microsoft alapú megoldások fejlesztése terén. A NetAcademia Oktatóközpont a címet az oktatási megoldások kategóriájában nyerte el.

http://hirek.prim.hu/cikk/45475/

SZÁZMILLIÓ FORINTOS NYERESÉGGEL ZÁRT A CANON HUNGÁRIA

Az auditálás előtti adatok szerint a Canon Hungária Kft. 2004-es árbevétele meghaladta a 6 milliárd 173 millió forintot, és a társaság nyeresége elérte a 100 millió forintot. A cég két üzletága közel egyenlő mértékben járult hozzá az összforgalomhoz: az üzleti megoldások és szolgáltatások értékesítéséből származott a bevételek 45 százaléka, míg a lakossági piacon gazdára talált termékek értékesítése a bevétel 55 százalékát tette ki.

http://hirek.prim.hu/cikk/45274/

A BMC SOFTWARE MEGVÁSÁROLJA AZ OPEN NETWORKÖT

A BMC Software, a nagyvállalati menedzsmentmegoldások vezető szállítója bejelentette a magánkézben lévő Open Network megvásárlását, amely a webes hozzáférés-menedzsment és a web alapú egypontos bejelentkezési megoldások (Single Sign-On – SSO) vezető szállítója.

http://hirek.prim.hu/cikk/45252/

IDÉN SEM LESZ COMDEX

Miután tavaly elmaradt az egykor az iparág egyik legrangosabb seregszemléjeként számon tartott Comdex, az elemzők 2005-re biztosra vették a vásár visszatérését – ám tévedtek.

http://hirek.prim.hu/cikk/45251/

MARK HURD A HP ÚJ VEZÉRIGAZGATÓJA

Mark Hurd, az NCR jelenlegi vezérigazgatója fogja betölteni a leváltott *Carly Fiorina* vezetői posztját. Hurd a vezérigazgatói és elnöki széket kapja meg, míg *Patricia Dunn* továbbra is az igazgatótanács elnöke marad.

http://hirek.prim.hu/cikk/45248/

A TELIASONERA 3,1 MILLIÁRD DOLLÁRT FIZET A TURKCELL 29 SZÁZALÉKÁÉRT

A skandináv TeliaSonera telekommunikációs vállalat megállapodott az adósságokkal küzdő Cukurova-csoporttal, hogy 3,1 milliárd dollár készpénzért megveszi a török mobilszolgáltató Turkcell-részvényeinek 29 százalékát.

http://hirek.prim.hu/cikk/45227/

380 MILLIÓ DOLLÁROS KÁRTÉRÍTÉST FIZETHET A TOSHIBA A LEXARNAK

Kalifornia állam legfelsőbb bírósága 380 millió dolláros kártérítés megfizetésére kötelezte a Toshibát, amiért megsértette a Lexarral kötött szabadalmi szerződést, illetve üzleti titkokat tulajdonított el a memóriakártyákat gyártó cégtől.

http://hirek.prim.hu/cikk/45218/

HÁROMMILLIÁRD DOLLÁROS RÉSZVÉNY-VISSZAVÁSÁRLÁSRÓL DÖNTÖTT A YAHOO!

A Yahoo! igazgatótanácsa olyan programot fogadott el, amelynek során az elkövetkező öt esztendőben hárommilliárd dollár értékben vásárolják vissza részvényeiket. A Yahoo! bejelentése szerint a vásárlást a társaság működő tőkéjéből hajtják majd végre. A cég készpénz- és készpénzzé tehető értékpapír-állománya december 31-én 4,6 milliárd dollár volt.

http://hirek.prim.hu/cikk/45201/

AZ ORACLE NYERT A RETEKÉRT VÍVOTT CSATÁBAN

Miután riválisa, a német SAP kiszállt a Retek amerikai szoftvergyártóért folytatott háromhetes licitálási küzdelemből, az amerikai szoftveróriás, az Oracle vásárolhatja fel a céget 631 millió dollárért.

http://hirek.prim.hu/cikk/45145/

28 MILLIÁRDOS DEUTSCHE TELEKOM-HITEL A MATÁVNAK

A Matáv bejelentette, hogy megállapodást írt alá a Deutsche Telekommal egy középlejáratú, forint alapú hitel felvételéről, melynek célja a Telekom Montenegro megvásárlásának finanszírozása.

http://hirek.prim.hu/cikk/45103/

A RENAULT 789 MILLIÓS ÜZLET KERETÉBEN KIHELYEZI IT-FOLYAMATAIT

A francia autógyártó óriás 587 millió eurós (789 millió dolláros) megállapodást kötött az Atos Origin, a Computer Sciences Corporation és a Hewlett-Packard képviselőivel.

http://hirek.prim.hu/cikk/45059/

4 MILLIÁRD DOLLÁROS KELET-EURÓPAI BEVÁSÁRLÁSRA KÉSZÜL A VODAFONE

Előrehaladott tárgyalásokat folytat a brit Vodafone két kelet-európai mobiltelefon-vállalat felvásárlásáról; az ügyletek értéke elérheti a 4 milliárd dollárt. A cég felvásárolná a két fő román mobilszolgáltató egyikének, a Mobifonnak még nem nála lévő 79 százalékát, és megvenné a harmadik legnagyobb cseh szolgáltatót, az Oskar Mobilt.

http://hirek.prim.hu/cikk/44955/

AZ IBM 300 MILLIÓ DOLLÁRT FEKTET BE ÜZLETI PARTNEREI TÁMOGATÁSÁBA

Az IBM 300 millió dollárt fog befektetni új szolgáltatásokba, programokba, szaktanácsadásba és oktatásba, így segítve üzleti partnereit abban, hogy a kis- és közepes méretű vállalatok technológiai szolgáltatási piacán több bevételre tehessenek szert.

http://hirek.prim.hu/cikk/44891/

ÚJ ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ A XEROX MAGYARORSZÁG KFT. ÉLÉN

2005. január 1-jétől *Bojan Poljièak* a Xerox Magyarország Kft. ügyvezetője. A Xe-

rox közép-kelet-európai vezetőségéből érkező új igazgató elsődleges célja, hogy növelje az irodai szegmens és a szolgáltatási üzletág piaci részesedését, valamint a korábbi évek tendenciáját folytatva idén is legalább 10 százalékkal fokozza a vállalat nyereségességét.
http://hirek.prim.hu/cikk/44886/

KÜLFÖLDIT VÁLASZTOTT A SONY VEZÉRIGAZGATÓNAK

A Sony történetében először külföldit, *Howard Stringert*, a cég amerikai részlegének vezetőjét választotta meg a vállalat igazgatótanácsa vezérigazgatónak. Stringer meglehetősen nehéz időszakban veszi át az óriáscég vezetését, miután idén folyamatosan csökkent a vállalat nyeresége, a fő profilt képviselő elektronikai üzletág pedig válságba került.
http://hirek.prim.hu/cikk/44882

HORDOZHATÓ HÁLÓZATI BIZTONSÁGI HARDVERESZKÖZ NOTESZGÉPEKHEZ

A Zyxel Communications bemutatta ZyWALL P1-es hálózati biztonsági hardvereszközét, amely az első tenyérben elférő és így noteszgépekhez praktikusan használható ilyen jellegű alkalmazás.
http://hirek.prim.hu/cikk/45449

AZ EU SZORGALMAZZA A VILLAMOSHÁLÓZATON KERESZTÜLI INTERNETET

Az Európai Bizottság közzétette a villamoshálózaton át történő internetezés jogi kereteire vonatkozó ajánlását. A szakértők szerint ezzel lehetővé válik, hogy az új technológia, amelynek próbaüzeme már 2001 óta folyt mintegy 40 országban, gyors fejlődésnek induljon. A bizottság azt reméli, hogy a széles sávú internetezésnek olcsóbb s egyben még több háztartásba eljutó lehetősége jön létre.
http://hirek.prim.hu/cikk/45446/

HONLAPSABLONOKAT ÁRULÓ WEBÁRUHÁZ

Április 4-én megnyílt az első magyarországi – amerikai mintára (TemplateMonster.com) készült – honlapsablonokat áruló webáruház, a TemplateStore, amely a **www.templatestore.hu** címen érhető el.
http://hirek.prim.hu/cikk/45437/

SZÁMLÁZÁS ÉS PARTNERKEZELÉS A MICROSOFT OFFICE LIVE MEETINGBEN

A MetraTech bejelentette, hogy a Microsoft Office Live Meeting sikeresen telepítette a MetraNet számlázási megoldását. Ez a megoldáscsomag képessé teszi a Live Meetinget arra, hogy segítségével gyorsan készítsenek és telepítsenek olyan innovatív szolgáltatásokat, amelyek növelik a bevételt és a piaci részesedést – s mindezt alacsonyabb összköltséggel.
http://hirek.prim.hu/cikk/45422/

SZÉLES SÁVÚ MOBILHÁLÓZAT A VIDÉKI NAGYVÁROSOKBAN ÉS A BALATONNÁL

A Pannon GSM széles sávú mobilhálózata március végétől Budapest egész területén elérhető a felhasználók számára. A hagyományos GSM-rendszernél jelentősen nagyobb adatátviteli sebességet és ennek köszönhetően innovatív szolgáltatások egyre bővülő sorát biztosító rendszer kiépítését most a vidéki nagyvárosokban és a Balaton környékén folytatja a mobilszolgáltató.
http://hirek.prim.hu/cikk/45384/

ONLINE ANGOLSZÓTÁR A MICROSOFTTÓL

2005 áprilisától a Microsoft Office 2003 irodai programcsomag felhasználói egy új extraszolgáltatást vehetnek igénybe a Microsoft jóvoltából. Az angol–magyar, magyar–angol online szótár mostantól minden Office 2003-felhasználó számára elérhető.
http://hirek.prim.hu/cikk/45380/

TELEFON ÉS INTERNET KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK SZÁMÁRA

A PanTel Távközlési Kft. új, a magyar piacon alighanem egyedülálló távközlési szolgáltatáscsomagot kínál kis- és középméretű vállalkozások részére. A „PanTel Koktél" elnevezésű akciós kínálat telefonszolgáltatást, széles sávú internet-hozzáférést és ezek megrendelése esetén díjmentes honlapkészítést tartalmaz.
http://hirek.prim.hu/cikk/45365/

HONLAP-AMBULANCIA

A hazai vállalkozások és intézmények többsége már rendelkezik honlappal, azonban sok közöttük az olyan, amely fizikai értelemben ugyan működik, de valójában csak a helyet foglalja a cybertérben. A Dotkommentár honlapon most megnyílt „honlap-ambulancia" segítséget kíván nyújtani ahhoz, hogy a weboldalak valódi, a vállalkozás vagy intézmény céljait segítő kommunikációs eszközzé válhassanak.
http://hirek.prim.hu/cikk/45358/

T-MOBILE VÁLLALATI DALLAMCSENGŐ

A T-Mobile Vállalati Dallamcsengő szolgáltatásával a szolgáltató céges ügyfelei számára a mobiltelefon a hatékony munkavégzés mellett az image-építés egyik fontos eszköze is lehet.
http://hirek.prim.hu/cikk/45363/

SZEMÉLYAZONOSÍTÓ TECHNOLÓGIÁT FEJLESZT A MICROSOFT

A Microsoft személyazonosító technológiát épít be a Windows operációs rendszerbe. A megoldás növeli majd a számítógépek biztonságát és a felhasználók felügyeleti lehetőségeit személyes jellegű, illetve kényes természetű információik felett.
http://hirek.prim.hu/cikk/45279/

MICROSTRATEGY 8: KÖVETKEZŐ GENERÁCIÓS ÜZLETIINTELLIGENCIA-TECHNOLÓGIA

A MicroStrategy olyan új üzletiintelligencia-technológiát alkotott, amely egy BI-platformon belül integrálja a vállalati jelentéskészítést, elemzést és folyamatos teljesítményfigyelést. Az innovatív, még könnyedebb használat és a több mint 2000 fejlesztés által a MicroStrategy 8 az üzleti felhasználók szélesebb köre számára teszi lehetővé a még több vállalati adathoz való hozzáférést.
http://hirek.prim.hu/cikk/45235/

MAGYAR NYELVŰ NOVELL OPENOFFICE IRODAI CSOMAG

A Novell és az FSF.hu alapítvány tavaly ősszel kezdődött közös munkája eredményeként elkészült a Novell OpenOffice irodai szoftvercsomag 1.1.4-es, magyar nyelvű változata. A felhasználóbarát kezelőfelület tovább egyszerűsíti az OpenOffice és a Novell Linux Desktop (NLD) új generációs asztali operációs rendszer használatát.

http://hirek.prim.hu/cikk/45155/

VÁLLALATI SZINTŰ BIZTONSÁGMENEDZSMENT

A LANDesk szerint a Security Suite az első olyan, a maga nemében egyedülálló megoldás, amellyel teljes körű, vállalati szintű biztonságmenedzsment valósítható meg. Segítségével a felhasználóknak lehetőségük nyílik proaktívan védekezni a biztonsági fenyegetések széles körével szemben, legyen szó akár spyware, illetve egyéb malware típusú fertőzésről, akár a rendszerbe történő nemkívánatos behatolásról.

http://hirek.prim.hu/cikk/45138/

FOLYAMATIRÁNYÍTÁS A WEBEN KERESZTÜL

A Siemens A&D ágazata megnövelt teljesítménnyel és új funkciókkal a napokban bocsátotta ki Simatic PCS 7 folyamatirányító rendszerének 6.1-es verzióját. Az operátorállomások működtető rendszerébe épített webfunkció lehetővé teszi a technológiai folyamatoknak és berendezéseknek közvetlenül az interneten, illetve intraneten keresztüli vezérlését, kezelését és megfigyelését.

http://hirek.prim.hu/cikk/44988/

MAGYAR NYELVŰ NÉV- ÉS CÍMADATTISZTÍTÓ MEGOLDÁS ORACLE-ALAPOKON

Az Oracle egyik szakértő partnere, az eSpirit Kft. olyan dobozos szoftvert fejlesztett ki OWB Name&Adress néven, amely az Oracle adatfeltöltő eszközének – az Oracle Warehouse Buildernek (OWB) – a funkcióit kiegészítve széles körű adattisztítási megoldást nyújt a felhasználóknak.

http://hirek.prim.hu/cikk/44918/

SAMSUNG-TELEFONOK 3D-GRAFIKÁVAL

A Samsung két új játékközpontú mobiltelefont mutatott be, az SPH–G1000-est és az SCH–G100-ast. Mindkettő háromdimenziós grafika megjelenítésére is képes. A készülékeken egyszerre jeleníthetők meg 2D-s és 3D-s grafikus megoldások, így például háromdimenziós alakok mozoghatnak a kijelzőn sík háttér előtt.

http://hirek.prim.hu/cikk/45410/

AZ ELSŐ TRÓJAI, AMELY TELJESEN HASZNÁLHATATLANNÁ TESZI A MOBILTELEFONOKAT

A Fontal.A, az új SIS fájl, Symbian Series 60 operációs rendszert használó mobilkészülékekre jelent veszélyt. A trójai nem terjed magától, a fertőzés legvalószínűbb útja az IRC-, illetve fájlmegosztó rendszereken keresztül a program letöltése, majd installálása. Jelenleg a kártevő eltávolításának egyetlen módja a telefon újraformatálása.

http://hirek.prim.hu/cikk/45391/

ÉRZELEMDETEKTÁLÁS TELEFONHÍVÁSBÓL

Az amerikai Nice Systems olyan multimédiás ember–számítógép interakciót elemző rendszereket fejleszt, amelyek a beérkező írott, képi vagy szóbeli felhasználói üzeneteket azok jelentése és érzelmi töltete alapján automatikusan értékelik.

http://hirek.prim.hu/cikk/45439/

USB-ESZKÖZ ÉS TARTALÉK MOBILAKKU EGYBEN

A dél-koreai Wigobyte cég egy olyan hibrid eszközt fejlesztett ki, amely egyszerre USB-memóriaeszköz, illetve tartalék mobiltelefonos akkumulátor. Mint mobiltelefonokhoz való tartalék akkumulátor, készüléktől függően átlag 40 percnyi beszélgetést, valamint 10 órányi készenléti időt biztosít.

http://hirek.prim.hu/cikk/45431/

A HP BEMUTATTA A MESSENGER IPAQ-OT

Röviddel azután, hogy a Hewlett-Packard megjelentette internetes oldalán két újonnan kifejlesztett pocket-PC-jét, a GSM/GPS-PDA-s iPAQ hw6510-et és a hw6515-öt, a vállalat hivatalosan is bejelentette Smartphone szériájának e két csúcsmodelljét.

http://hirek.prim.hu/cikk/45424/

ÖT OPERÁCIÓS RENDSZERREL KOMPATIBILIS OKOS TELEFON

A Zircon Axia A108-as elnevezésű készülék a Windows CE, a Windows Pocket PC, a Palm OS 6-os, a Linux és az MXI rendszerrel kompatibilis.

http://hirek.prim.hu/cikk/45374/

AKÁR 1 TERABÁJTOS MEREVLEMEZEK A HITACHI ÚJ TECHNOLÓGIÁJÁVAL

A Hitachi bejelentette, hogy hamarosan olyan új technológiát alkalmaz merevlemezes meghajtóinak gyártásánál, amely 1 terabájtos PC-, illetve 20 gigabájtos miniatűr eszközök előállítását is lehetővé teszi.

http://hirek.prim.hu/cikk/45353/

FLASH-KÁRTYÁBÓL USB-MEGHAJTÓ

A MediaGear egy olyan USB-ceruzát mutatott be, amely képes használaton kívüli, például digitális fényképezőgépünkhöz kapott Flash-memóriakártyáinkat magába fogadni, USB-meghajtóként hasznosítva azokat.

http://hirek.prim.hu/cikk/45334/

A NANOTECHNOLÓGIA KIVÁLTHATJA A KÖRNYEZETSZENNYEZŐ FESTÉKEKET

A kémiai óriás DuPont bejelentette, hogy a hatalmas mennyiségű, ipari célból felhasznált festéket egy kis ohiói nanotechnológiai vállalat találmányának megvásárlásával szeretné új bevonatokra cserélni. Az ohiói Ecology Coatings egy „folyékony szilárd anyag" néven emlegetett bevonatot fejlesztett ki, amely néhány másodpercnyi ultraviola-sugárzásnak kitéve festékszerű bevonatot alkot, anélkül, hogy a folyamat közben bármilyen gáz szabadulna fel.

http://hirek.prim.hu/cikk/45469/

IT 2005 – avagy az informatika és a versenyképesség

A meglehetősen sűrű tavaszi konferencianaptár egyik kiemelkedő eseménye (volt, illetve lesz) az IT 2005 konferencia és kiállítás Egerben. Azért vagyunk kénytelenek az igeidőket ily módon kezelni, mert lapzártánkkor még jövő időben beszélhettünk a konferenciáról, talán egy-két fényképfelvétel jelen időben még belefér cikkillusztrációként a lapba, viszont a Kedves Olvasó számára akkor, amikor kinyitja a kinyomtatott Business Online-t, már mindenképpen múlt időnek számít a rendezvény. Ezen anomáliák következtében az izgalmasabb témákra legkorábban a következő Business Online-ban tudunk visszatérni, most az előadások, kerekasztal-beszélgetések előzetesen leadott vázlataiból, a konferencia műsorfüzetébe szánt cikkekből adunk közre néhány olyan gondolatot, amely a szélesebb nyilvánosság érdeklődésére is számot tarthat. A „néhány" mindenképpen hangsúlyos, hiszen az IT 2005 konferencián összességében több mint száz előadó, panelbeszélgetés-résztvevő jut (jutott) szóhoz, hogy kifejtse álláspontját arról, hol tart az IT 2005-ben Magyarországon.

Csermely Ákos:

Fontos a szakmának

Úgy tűnik, fontos a szakmának, hogy legyen egy nagy összefoglaló eseménye, ahol eszmecserét folytathat, találkozhat az üzleti élet vezetőivel és a kormány képviselőivel (egyszerűbben a megrendelőkkel), megvitathatja a problémákat, felvázolhatja a trendeket. Fontos a megrendelőknek is, hogy legyen egy fórum, ahol világos válaszokat kaphatnak kérdéseikre, ahol az ő véleményük is formálja a konferenciát. Elsősorban ezeknek az elvárásoknak próbáltunk megfelelni a szakmai program szerkesztésénél.

Konferenciánk tehát a felhasználók szakmai konferenciája. Mottója: „Tervek és tettek: az informatika a versenyképesség szolgálatában".

Az infokommunikáció, az információs társadalmi szolgáltatások tudatos igénybevétele az ország, a vállalkozások és az egyének szempontjából versenyképességet növelő tényező. A tanácskozás azt kívánja megvizsgálni, hogy az állami szféra és a vállalkozások miként tudják az informatikai fejlesztéseket a nemzetgazdaság, illetve saját maguk versenyképességének szolgálatába állítani.

IT 2005
KONFERENCIA ÉS KIÁLLÍTÁS

Kovács Kálmán:

Csökkenő szolgáltatási tarifák

A modern gazdaság fő hajtóereje az információ, valamint a tudás, amely képes az adatot információvá alakítani, az információt feldolgozni és hasznosítani. E tudás megteremtéséhez egyfelől az adatok és az információ szabadságát kell biztosítani, másfelől pedig az információhoz való hozzáférés lehetőségét. A XXI. században az információtovábbítás elsődleges csatornája az internet. Az IHM egyik legfőbb célkitűzése, hogy 2006 végéig minden második magyar állampolgár internethasználóvá váljon. Ennek érdekében a minisztérium tovább folytatja versenyösztönző hírközlési politikáját, amelynek eredményeként az elmúlt időszakban jelentős mértékben csökkentek a távközlési tarifák és az internethasználat költségei.

Idén lezárul a Közháló program első fázisa, ami összesen 7300 széles sávú végpont létrejöttét jelenti. Előkészítés alatt áll a program folytatása, amely az egészségügyi és a kulturális intézmények számára biztosítja majd a modernizációhoz szükséges széles sávú internet-hozzáférést.

Az internethasználat tömegessé tételének egyik leghatásosabb eszközét jelentik az

elektronikus önkormányzati szolgáltatások. A GVOP pályázatain eddig mintegy 900 települést érintve 40 e-önkormányzati projekt jutott támogatáshoz csaknem 14 milliárd forint értékben. Az eMagyarország pontok hálózatának bővítésével megteremtődik a lehetősége annak is, hogy bárki igénybe vehesse ezeket a szolgáltatásokat.

A harmadik generációs mobilszolgáltatások elindulása nagy esélyt kínál hazánk számára. A 3G révén új versenytárssal kell szembenéznie valamennyi telekommunikációs szolgáltatónak, hiszen a harmadik generációs technológia rendkívül széles szolgáltatási spektrum nyújtását teszi lehetővé. Az IHM célja rendelkezésre álló eszközeivel támogatni, hogy Magyarország a 3G területén ne csak a felhasználók, hanem a gyártás, a k+f és a tartalomszolgáltatás területén is igazi központtá váljon.

Az informatikai fejlesztés egyre kevésbé célként, sokkal inkább eszközként jelenik meg. Az informatika a versenyképesebb, igazságosabb, szabadabb Magyarország megteremtésének eszköze. Ezért fontos, hogy a változás motorját jelentő infokommunikációs iparág fejlődjön. Piacra jutásának, nemzetközi sikerességének egyik fontos eszköze a másfél éve alapított Magyar Technológiai Központ (HTEC), amelynek mintájára hamarosan Kínában is irodát állítunk fel CHITEC néven. Ugyancsak jelentős lendületet adhat az informatikai szakma fejlődésének, ha sikerül elérni, hogy a nemzeti fejlesztési terv következő tervezési időszakában az IT már önálló prioritásként jelenjen meg. Az IHM mindent megtesz azért, hogy ez így történjen, és bízunk abban, hogy ehhez a szakma részéről is támogatást kapunk.

Pap Gyula:

Az állam a törvényeken keresztül szabályoz

Az állam leginkább törvény- és szabályalkotása által befolyásolja a vállalkozások informatikai fejlesztéseit.

A vállalkozásoknak egy sor törvény előírásainak kell eleget tenniük, ami informatikai háttér nélkül elképzelhetetlen. Ezek közül a legtriviálisabb az adó- és vámtételek elszámolásának biztosítása vagy a bankok esetében a pénzmosás elleni küzdelemmel kapcsolatos követelmények teljesítése. Az előírásoknak való megfelelést szigorúan ellenőrzik. Ez különösen igaz a pénzintézetekre, ahol az MNB, a PSZÁF és a könyvvizsgáló rendszeresen auditálja az IT-rendszereket is. Kiemelt terület – amely a legtöbb vállalkozás számára igen költséges fejlesztéseket indukál – az adatvédelemmel kapcsolatos előírások teljesítése, az egyedi azonosítás megvalósítása.

Az állam fontos szerepet játszik a magyar információs társadalom megvalósításában is, amire stratégiát dolgozott ki. Ennek lényegi eleme az IT-infrastruktúra fejlesztése, az IT-oktatás, valamint a kutatás-fejlesztés támogatása és az e-kormányzat bevezetése. Ezek mind hatással vannak a vállalkozások informatikai fejlesztéseire, hiszen nem mindegy, hogy a felhasználók – akár a munkatársak, akár az ügyfelek – milyen IT-tudással, -kultúrával rendelkeznek. Az állam támogatással elősegíthet, ösztönözhet bizonyos fejlesztéseket. Ilyen például az Egyesült Államokban a „paper reduction act", amely az elektronikus dokumentumkezelést támogatja. A támogatás lehet adókedvezmény nyújtása bizonyos IT-beruházásokra vagy céltámogatások kiírása fejlesztési projektek megvalósítására (pl. PKI bevezetése, papírmentes iroda megvalósítása). Összefoglalva: az állam a törvényeken keresztül megszabja a vállalkozások működésének rendjét, szankcióival bünteti a nem preferált magatartást, míg támogatási rendszerén keresztül ösztönzi a neki tetsző fejlesztéseket.

Sylveszter Nóra:

Szabályozás vagy önszabályozás

2004 tavaszán megkezdődött annak a munkának az előkészítése, amely a Nemzeti Hírközlési Hatóság tevékenységi portfóliójának informatikai piacokra történő kiszélesítését célozza. Az NHH infokommunikációs piacon elfoglalt helyének és szerepének meghatározásáról s az informatikai piacon történő szerepvállalásáról stratégia készül, amely részletezi a szerepvállalás céljait, kiemelt feladatait, az informatika szabályozási szerepfelfogására vonatkozó alternatívákat, a szerepvállalás, valamint a végrehajtás lehetőségeit.

A stratégia az elektronikus kereskedelmi szolgáltatások, az informatikai terméktanúsítás és az elektronikus fizetés hazai helyzetét, valamint az állami, hatósági ösztönzés eszközeit méri fel. Kiemelt szakmai területként tartható számon a levélszemét elleni fellépés NHH általi szorgalmazása, aminek keretében külön akcióterv készül a spam komplex, hatékony, nemzetközi normákkal összhangban való kezeléséről. Az akcióterv a reklámozók, a szolgáltatók, a fogyasztóvédők, az adatvédők, az iparág képviselői és az érdekelt hatóságok bevonásával készül.

Olyan új megoldások előkészítése folyik, amelyek az eredményesség érdekében a szabályozás megváltoztatása mellett elsősorban az önszabályozást, a probléma társadalmi tudatosítását és oktatását tekintik adekvát eszköznek.

Kürti Sándor:

Azt a folyamatot nevezem fejlődésnek...

Szegény „fejlődés”! Már annyi otrombaságot ráaggattak. Nem könnyű feladat csak a pozitív oldalát mutatni. Az is csak akkor pozitív, ha nem rondít bele az egyén érdekeibe. Most a kezdeti lépés megtételéhez a „fejlődést” önkényesen az evolúciós folyamatokhoz kapcsolom, azaz azt a folyamatot nevezem fejlődésnek, amely betartja az evolúciós folyamatok törvényszerűségeit. Végül is az evolúció rendszere már bizonyította életképességét.

Pontosabban eddig csak ez a rendszer bizonyította életképességét. Amire előadásomban vállalkozom, az annak felvillantása, hogy az evolúciós fejlődési folyamatnak egy végletekig leegyszerűsített, matematikai eszközökkel leírt rendszere még mindig mennyivel bonyolultabb, s mennyivel több dimenziót és paramétert vesz figyelembe, mint ahogy azt a mai hazai politikai és gazdasági élet szereplői szeretnék. A másik végletből megvilágítva: az a modell, amelyet a mai Magyarország vezetői képesek végiggondolni, evolúciós értelemben életképtelen.

Both Vilmos:

Ha minden fontos, semmi sem fontos igazán

A 2007–2013-as időszakra vonatkozó NFT II. évtizedekre meghatározza a magyar gazdaság fejlesztési hangsúlyait s így felzárkózási, kitörési esélyeit. Jelenleg zajló tervezési folyamatának éppen az a legfőbb hibája, hogy a terv készítői – talán a felelősség súlya miatt, talán csak világos vízió híján vagy valamilyen rosszul értelmezett „demokratikus” tervezési módszert alkalmazva – gyakorlatilag minden társadalmi és regionális szervezetet, önkormányzatot, szakmai csoportot stb. be kívántak vonni a tervezésbe, hogy a sokfelől felhalmozott ötletekből aztán majd „kikristályosítsák” a végső, mindenkinek tetsző, minden fontos programot tartalmazó változatot. Ez az úgynevezett „bottom-up” tervezési módszer.

A másik véglet a központilag kijelölt prioritások alábontását jelentő „top-down” módszer, amely ma már – a tervezésre rendelkezésre álló idő fogytával – valószínűleg lényegesen hatékonyabb volna. Talán még ma sem késő azonban a két eltérő módszertannak egy olyan elegyét választani, amely képes határozott prioritásokat kijelölni (s így elkerülni, hogy minden fontos legyen), ugyanakkor megfelelő keretet biztosítani a különböző szakmai és regionális szervezetek által javasolt programok koherens rendszerbe illesztéséhez. Az Országos fejlesztéspolitikai koncepció (OFK) készítése során felhalmozott hatalmas mennyiségű ötletből, projektjavaslatból és koncepcióból talán úgy lehetne az NFT-tervezés szempontjából leginkább hasznos metszetet kinyerni, ha a programokat jól strukturált szempontrendszer alapján áteresztenék három, átgondoltan súlyozott szűrőn: a versenyképesség, a társadalmi kohézió és a fenntartható növekedés szűrőjén. Miként az EU számára a globális összehasonlításban, akként Magyarország számára az uniós összevetésben – véleményem szerint – jelenleg a fenti szűrők közül a versenyképességnek kell a legnagyobb hangsúlyt kapnia, ami természetesen nem jelentheti a másik két szempont, a szociális kohézió és a fenntarthatóság súlytalanná válását.

Sere Péter:

A széles sáv versenyképességi kérdés

A széles sáv kiemelt kezelésének egyik fő oka az, hogy éppen a széles sávú elektronikus kommunikáció terjedésén keresztül érvényesülhetnek a legerőteljesebben az infokommunikációs szektor fejlődésével kapcsolatosan megfogalmazott pozitív makrogazdasági folyamatok. A széles sávú elektronikus kommunikáció olyan transzmissziós mechanizmusnak tekinthető, amelynek révén az IKT-eszközök termelése, valamint felhasználása növekvő mértékben járulhat hozzá a versenyképesség javulásához. Mindezek alapján a széles sávú elektronikus kommunikáció terjedésének elősegítése mind az Európai Unióban, mind Magyarországon versenyképességi kérdés, ezért kívánatos, hogy kiemelt hangsúlyt kapjon a hosszabb távú fejlesztéspolitikai elképzelésekben.

Hazánk uniós csatlakozásával megnyílt

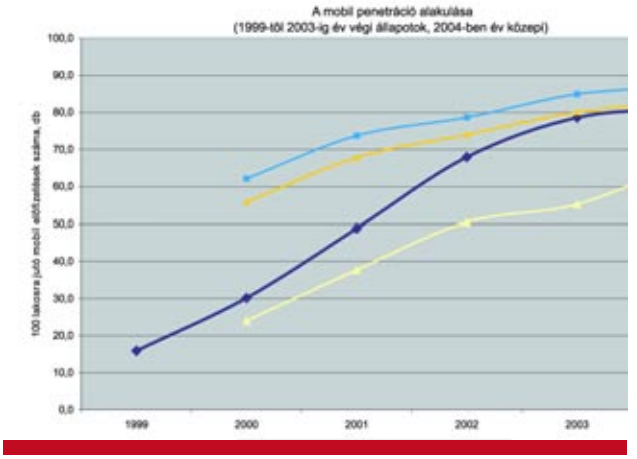
a lehetőség, hogy Magyarország aktív szerepet vállaljon a közösségi stratégiák alakításában. Ennek az esélynek a tudatos kihasználása különösen fontos a strukturális és kohéziós alapok 2007–2013-as felhasználásának jelenleg zajló tervezési, programozási munkálatai idején. Ebből kiindulva az NSZS 2005 legfőbb feladata, hogy a széles sávú elektronikus kommunikáció fejlesztésének következetes és hosszú távú szempontjait hangsúlyosan és eredményesen tudja megjeleníteni az uniós források, illetve a hazai társfinanszírozás felhasználását hosszú távon meghatározó második Nemzeti fejlesztési tervben (NFT II.). A jelenlegi szélessávú-stratégia javasolt céljai, intézkedései, várható hatásai összhangban vannak a párhuzamosan készülő Országos fejlesztéspolitikai koncepcióban (OFK), illetve Versenyképességi stratégiában körvonalazódó fejlesztéspolitikai hangsúlyokkal.

Dr. Ludányi Arnold:

A települések negyedén halad át gerinchálózat

A BIX (Budapest Internet Exchange) és a gerinchálózat-végpontok Budapesten találhatók, ezért a vidéki internetszolgáltatók számára komoly többletköltséget jelent a gerinchálózathoz való csatlakozás. A települések közötti gerinchálózat a 3143 magyarországi településnek csak mintegy negyedén halad keresztül, és ezek közül sem mind rendelkezik leágazással. A széles sávú infrastruktúra gerinchálózati szintjén, a már létező irányokban kapacitástöbblet észlelhető, ezzel szemben az elosztó, illetve a helyi hálózat (last mile) fejlettségben és átviteli kapacitását tekintve meglehetősen heterogén képet mutat.

A területi egyenlőtlenségek mérséklésében komoly szerepet játszhat, hogy az adatátviteli piac a magyar távközlési szektor egyik legdinamikusabban növekvő részpiaca. A leginkább elterjedt DSL- és kábeltelevízió-hálózaton keresztüli szolgáltatások mellett már jelenleg is több olyan alternatív, elektronikus kommunikációra alkalmas technológia érhető el – vagy áll fejlesztés alatt –, amely távlatosan a két, ma még meghatározó elektronikus hírközlési hálózat helyettesítője, kiegészítője lehet. Rövid távon valószínűleg továbbra is a DSL és a kábelmodemes elérés marad a meghatározó széles sávú internettechnológia, de a gyorsan terjedő vezeték nélküli megoldások (Wi-Fi, WIMAX) és a mobilhálózatok képessé tétele a széles sávú adatátvitelre (EDGE, UMTS) fokozatosan átrajzolhatja a technológiai térképet. Ez utóbbi tekintetében kedvező adottság, hogy Magyarország a mobil-előfizetések terén Európa élvonalába tartozik. A mobil-adatátviteli piac bővülését a három mobilszolgáltató erőteljes versenye is segíti, ami nemcsak az árban és a minőségben, hanem az új szolgáltatások piacra vitelében is megmutatkozik.



A mobil- és helyfüggetlen hálózatok nemcsak mint a vezetékes széles sávú elérés költséghatékony helyettesítői érdemelnek figyelmet, hanem nagy szerepük lehet az információs társadalmi infrastruktúra minőségének javulásában, a konvergenciafolyamatok gyorsításában, az új generációs hálózatok (next genaration networks) kialakulásában is.

Csajtai Kornél:

Ha az üzlet támaszkodik az informatikára

Kiindulási alap, hogy az IT nem önmagáért van, azaz semmi értelme, hogy arra költsünk (hacsak nem az üzleti vállalkozás tevékenysége az IT), ha maga az üzlet nem támaszkodik az informatikára. Természetesen az irodai informatikára ez

nem vonatkozik, hiszen a szövegszerkesztő ma már mint „penna és tenta” általánosan szolgálja az ügyintéző embert. Ebből következik, hogy ez nem is tekinthető stratégiai (üzletet támogató) informatikának. Látni kell, hogy a legkorszerűbb irodai informatika és a cég jövedelmezősége, valamint versenyképessége elenyésző korrelációban áll egymással.

Hogy néz ki viszont az, ha az üzlet támaszkodik az informatikára, vagyis az informatika stratégiainak nevezhető? Az informatika hozzájárulása a cég eredményességéhez az üzletmenetben betöltött szerepétől is függ. Ha a vállalat nem információintenzív területen működik, akkor az IT stratégiai jelentősége és az üzleti eredményben játszott szerepe is kisebb – és fordítva. Érdekes paradoxon tanúi lehetünk. Az informatikai piac szállítói évről évre bombáznak a legújabb technológiákkal és teljesítményekkel. Ez a szakember szempontjából lelkesítő, és törekszik az újdonságok azonnali átvételére. Egy informatikai vezető viszont akkor dönt rosszul, ha hajszolja az egyre újabb és újabb technológiákat. A divat követése ugyanis költséges.

Nagy Róbert:

Egy nagy multi hazai vállalata lehet magyarabb

Az informatikai szolgáltatások nyújtása érdekében a belső IT-szervezet folyamatosan igénybe vesz külső beszállítókat mind az eszközök, mind a szolgáltatások vásárlásakor. A beszerzés során számos szempontot kell figyelembe venni, de a cél mindig az, hogy az adott IT-szervezet az elvárt színvonalon nyújtsa a tőle elvárt szolgáltatásokat. Általánosságban igaz, hogy az egyértelmű „cikkszámmal” rendelkező hardvereszközöknél vagy dobozos termékeknél az ár, a szállítási határidő és a támogatás a legfontosabb (garancia stb.). A szolgáltatásoknál, a projekteknél, a tanácsadásnál a szakmai hitelesség, az ellenőrizhető és pozitív referenciák a legfontosabb tényezők, mivel itt általában még valami nem létezőt kell megvalósítani.

Gyakorlatunkban az alapvető kiválasztási szempontok között nem jelenik meg magyar és külföldi megkülönböztetése. Nem is egyszerű a kérdés, mert nehéz megítélni, hogy egy szállító az adott projekt kapcsán magyar-e vagy külföldi. A hardvereszközöknél meglehetősen szűkös a hazai választék, az alkatrészeket tekintve pedig talán nincs is magyar termék. A szolgáltatásoknál egy „multi” hazai leányvállalata lehet magyarabb, mint egy magyar cég által az adott projekthez igénybe vett külföldi alvállalkozó. Szigorúan értelemben véve persze a nyelvi és a jogi kérdések miatt lehetne előnyben részesíteni a hazai beszállítókat, de a tapasztalat szerint ezek az akadályok mindig megszűntethetők, tehát a szakmai és kereskedelmi szempontok maradnak a releváns kiválasztási kritériumok.

Szittya Tamás:

Melyik az optimális?

A „monopolisztikus hatások” miatt egyensúlyából kibillent szoftverpiac a nyílt forráskódú szoftverek terjedése révén 2005-ben elkezd visszaállni egy olyan egyensúlyi állapotba, amelyet a szoftverek tényleges teljesítménye indokol. Ezért a nyílt forráskódú szoftverek és ezen belül kiemelten a Linux további jelentős előretörése várható. Szinte minden elemző-kutató cég előrejelzése is ezt prognosztizálja. Az IDC szerint például a piacnál lényegesen nagyobb mértékben nő majd a Linuxot futtató szerverek forgalma az elkövetkező években, és 2008-ra eléri a 9,1 milliárd dollárt. A linuxos kiszolgálók eladásai évi átlagban 22,8 százalékkal nőnek majd, miközben a teljes piac csak 3,8 százalékkal bővül – állítja az IDC. Vagyis 2008-ban az eladott szervereknek már több mint negyede futtat majd Linuxot.

Kevés területe van az informatikának, amely hasonló dinamikát mutat a fejlődésben. A kérdés tehát ma már messze nem a nyílt forráskódú megoldások létjogosultsága a vállalati informatikai rendszerekben. Nem az a kérdés, hogy elterjednek-e, hanem az, hogy a nyílt forráskódú megoldások növekedési üteme hány nagyságrenddel szárnyalja túl a hagyományos megoldásokét.

Nyílt vagy zárt forráskódú rendszert használjak?

Mindeddig az IT-vezetők számára ez volt a kérdés. Vajon melyik biztosítja cégük vagy intézményük számára az optimális megoldást? A válasz sok esetben egyszerűbb, mint gondolnánk. Mindkettőt. Az egyik lehetséges megoldás ugyanis a vegyes forráskódú vállalati megoldások használata, ahol integráltan együttműködnek a világ vezető nyílt és zárt forráskódú megoldásai.

Vahl Tamás:

A CIO a vállalatvezetés egyenrangú tagja

Az informatika stratégiai jelentősége a technológia fejlődésével egyre inkább nyilvánvalóvá válik. Az információs gazdaság, a tudás alapú társadalom ma már kézzelfogható valóság, amely jelentős hatással van az egyes országok, régiók (köztük az Európai Unió) versenyképességére. Mindez a gyakorlatban is érvényesül: ma már elképzelhetetlen, hogy bármilyen méretű cég megfelelő számítógépes rendszer nélkül működjön. Felgyorsult a világ, felgyorsult az információáramlás, felgyorsultak a vállalati folyamatok – mindezt papír alapú munkavégzéssel lehetetlen követni. Az informatika a vállalati működés legfontosabb tényezőjévé vált. Ha egy cég számítógépes rendszere leáll, a vállalat egésze megbénul, ha pedig a rendszer nem képes arra, hogy megfelelően ellássa feladatait, azt ugyancsak a vállalat szenvedi meg – elveszíti versenyképességét, nem képes lépést tartani a mai világ folyamatosan változó kihívásaival, a piac igényeivel.

A CIO-nak tehát a vállalatvezetés egyenrangú tagjának kell lennie, hiszen a cég működésének kulcsfontosságú területét irányítja, sőt a jövőbeli vállalati stratégia meghatározásában is szerepet játszik.

Papp Albert:

Megtörtént a felnőtté válás

Talán nem tűnik túlzónak az a megállapítás, hogy az informatikát felhasználók, a vevők oldala az utóbbi időben jelentősen megváltozott, mondhatni megtörtént a „felnőtté válás", s egyre komolyabb partnerei vagyunk a beszállítói oldalnak. Nagyon leegyszerűsítve: a vevői oldal egyre kevesebb pénzért egyre többet akar a beszállítói oldaltól.

Természetesen ennek lehetséges egy jobb megfogalmazása, amikor is a vevőnek arról a szándékáról beszélünk, hogy a ráfordítások jelentős, előre meghatározott költség és/vagy létszámhatékonyságot eredményezzenek, tartósan oldják meg egy-egy üzleti terület, folyamat problémáit, a befektetések legyenek értékállóak, és még lehetne sorolni.

Az természetesen minden esetben nagy kérdés, hogy van-e a piacon az elvárásainknak megfelelő partner, beszállító. Meg tudjuk-e találni, ki tudjuk-e választani, hogy ki nekünk a legmegfelelőbb? Van-e arra módszerünk, hogy beszállítóink teljesítményét az elvárásainkhoz viszonyítva elemezzük, s ha nem megfelelő, tudunk-e nemet mondani?

Néhány gondolat erejéig a fenti kérdések által indukált további kérdéseket szeretnék megválaszolni, illetve egy-egy lehetséges megoldást bemutatni, főleg gyakorlati tapasztalatok alapján. A gondolatok elsősorban a kiválasztás folyamatához, annak szempontrendszeréhez kötődnek. Mert mi történik akkor, ha egy új, eddig még nem alkalmazott informatikai termékhez, szolgáltatáshoz keresünk beszállítót? Mindenekelőtt pontosan meg kell határoznunk, hogy mit akarunk venni, mit is várunk el leendő beszállítónktól. Ez látszólag egyszerű kérdés, de sok problémát okozhat a kiválasztásnál. Nagyon leegyszerűsítve: ha nem tudjuk, mit akarunk, akkor ahhoz elég nehéz lesz jó beszállítót találni. És innen kezdődhet el a piacfeltáró munka. De semmiképpen ne tévesszük szem elől, hogy ehhez csak akkor fogjunk hozzá, ha már van elképzelésünk arról a módszertanról, amellyel képesek leszünk a lehetséges beszállítókat egyedileg értékelni s egymással összehasonlítani.

Egyszerűbben: fogalmazzuk meg előre, hogy milyen legyen a beszállítónk. De menjünk tovább, határozzuk meg a konkrét ismérveket, azokat rendezzük, csoportosítsuk, rendeljünk hozzájuk prioritásokat és lehetőség szerint mérhető értékeket. Ha mindezzel elkészültünk, van esélyünk arra, hogy a számunkra legmegfelelőbb beszállítót válasszuk ki. Ezt követően már csak folyamatosan működtetni kell a beszállítóválasztási és -értékelési rendszerünket. Ez lehet az egyik garanciája annak, hogy informatikai befektetéseink megtérüljenek, és tartósan értékállók legyenek.

Veres László:

Az információk kikerülnek az inkubátorból

A mobileszközök világát éljük, így nem csoda, hogy egyre többen hordozzuk magunkkal a vállalkozásunkkal kapcsola-

tos, különböző jellegű adatokat üzleti megbeszélésekre, tárgyalásokra. Ilyenkor a laptopokon, palmtopokon, sőt akár az egyre intelligensebbé váló mobiltelefonokon számos olyan információ található, amely avatatlan kezekbe kerülve nagy károkat képes okozni az adatok gazdájának.

Mit tehetünk a bajok megelőzése érdekében?

Titkosítsuk a mobileszközökön tárolt adatokat! Számos megoldás létezik erre a feladatra, többfajta titkosító szoftver közül választhatunk. Milyen szempontokat kell figyelembe vennünk egy ilyen rendszer bevezetésénél? A hatékony és „feltörésbiztos" titkosítási algoritmus kiválasztása mellett az egyik legfontosabb tényező, hogy milyen technikát alkalmazunk a hozzáférésre jogosult személyek azonosítására. Egyszerű jelszó is elég, vagy ennél komolyabb, megbízhatóbb módszert kell bevetnünk? Bizonyos esetekben jó lenne, ha a különböző azonosítási technikákat vegyesen is használni tudnánk. Azt mondják, hogy minél biztonságosabb egy rendszer, annál kényelmetlenebbé válik a használata a felhasználó számára.

Hol van az arany középút? Valóban érvényes ez az állítás minden esetben?

Az ezekre a kérdésekre adott válaszok nagymértékben befolyásolják, hogy milyen könnyű lesz elfogadtatni a rendszert a felhasználókkal. Egy vállalatnál nagyobb létszámú mobilfelhasználó esetében elkerülhetetlen az adatbiztonsági eszközök és szabályok központi menedzsmentje.

Hogyan tud egy ilyen menedzsmentprogram együttműködni a már meglévő számítógépes rendszerfelügyelő adatbázisokkal?

Tudja-e kezelni az azonosító eszközök elveszítésének, a hozzáférési jelszavak elfelejtésének, a titkosító szoftverrendszer meghibásodásának problémáit is?

Elkerülhetetlen, hogy a titkosított adatok időnként elhagyják a védett környezetet, és külső adathordozókra – floppyra, CD-re, USB-memóriakulcsra – kerüljenek, vagy egy elektronikus levélbe ágyazva folytassák életútjukat.

Milyen védettséget tudunk nyújtani ezeknek az „inkubátorból" kikerülő információknak? Milyen szintű az átjárhatóság a különböző titkosítási rendszerek között?

Konkoly-Thege Szabolcs:

Az információ maga a cég

Minden az információról szól. Gondoljuk végig! A cégről minden – a termékfejlesztés, a kereskedelem, a vevőkapcsolatok, a piacszervezés, a versenyelemzés, a beruházói kapcsolatok, a szabályoknak való megfelelés, a pénzügyek, a munkaerő-gazdálkodás, egyszóval minden – az információs rendszerben létezik, és kezelése azon keresztül történik.

Az információtechnika nem csupán adminisztratív csoda, hanem az üzletet előrevivő információk tára és az azokhoz való hozzáférés eszköze. Valós az a megérzés, hogy az információ maga a cég. Az üzleti siker titka abban rejlik, hogy hogyan védjük, kezeljük és bírjuk munkára az információt.

Az informatikai részleg feladata minden eddiginél egyértelműbb: a vállalat üzleti céljainak támogatása az információvagyon védelmének és hozzáférhetőségének biztosításán keresztül. Bármi, ami megbontja ezt a védettséget és hozzáférhetőséget, időkiesést jelent, s az időkiesés a cég pénzét viszi el. Ha pedig mégis megbomlik, az informatikai részlegnek amilyen gyorsan csak lehet, az „utolsó jó pillanat" szerinti állapotban helyre kell tudnia állítani, és újra kell tudnia indítani a vállalatot.

Bármi is történjék, a mai vállalatoknak a működéshez és növekedéshez védett, mindig elérhető és megkérdőjelezhetetlenül megbízható információkra van szükségük. Ez a feladat. A cégek természetesen nem engedhetik meg maguknak, hogy az információik százszázalékosan elérhetők és védettek legyenek, ehelyett az üzlet által megkívánt, elfogadható kockázat irányába kell lépniük. Meg kell határozniuk, és fenn kell tartaniuk a megfelelő egyensúlyt. Úgy véljük, hogy az információ elérhetőségének és védelmének kiegyensúlyozott megközelítése révén az információ biztonságban tartható, és mégis elérhető ott, akkor és annak, ahol, amikor és akinek az üzlethez szükséges. Ezt hívjuk az információ épségének.

Bozsó Julianna:

Integrálás a saját termékbe

A VirusBuster Kft. alapfilozófiája szerint nem terméket, hanem megoldást nyújt ügyfeleinek. A termékkel az ügyfelek olyan hozzáadott értékű szolgáltatásokat kapnak, választhatnak, amelyek valóban testre szabottak, megfelelnek egyedi igényeiknek. A VirusBuster Kft. az elmúlt hónapokban egy sor innovatív technológiát integrált saját fejlesztéseibe, s ennek köszönhetően már több nemzetközi partneri kapcsolat részese.

Csiszér Béla:

A harcmodornak is változnia kell

A híres vírusszakértő, *Mikko Hypponnen* április elsejei weblogbejegyzésében arról panaszkodik, hogy kihaltak az érdekes vírusok, és ma már csak „tömegesen megjelenő, átlagos" e-mail férgekkel, keyloggerekkel, spamproxikkal stb. találkozhatunk. Az elmúlt húsz évben többször is gyökeresen megváltoztak a vírusok,

így az ellenük folyó harcnak is más eszközökkel kell történnie.

A vírusadatbázison alapuló, reaktív jellegű technológia kizárólagos használata többé nem megengedhető, hiszen egy-egy féreg ma már pár óra alatt körbejárja a világot – ezalatt pedig lehetetlen begyűjteni a mintát, elkészíteni és letesztelni az ellenszert, majd eljuttatni azt a kliensekhez és a szerverekhez. A NOD32 Antivirus System a felgyorsult fenyegetettségre adható egyik lehetséges válasz.

Kőrösi Ákos:

Igaz-e, hogy minden magyar feltaláló?

Ma Magyarországon nem létezik innovációbarát gazdasági környezet. A pályázati rendszer rosszul funkcionál, nem hatékony, elemei egymásnak ellentmondóan működnek. Az úgynevezett tudás alapú társadalom hétköznapjaiban nem kerül „helyzetbe" kreatív gondolat, a tengernyi kreatív ötletből elképesztően kevés megvalósult vállalkozás lesz. A kormányzati szinten meghirdetett irányelvek a valóságban elsikkadnak – a támogatásra szánt pénzek ellenőrizetlenül, minimális hatékonysággal kerülnek felhasználásra.

Hol keressük az okokat?

Elsősorban a hazai innovációs infrastruktúrában. Mintegy félszáz olyan szervezetet sikerült összeszámolnom, amely ma az innovációval hivatott foglalkozni. Ezek némelyikében a modern innovációösztönző intézmények nyomokban megtalálhatók, de esetenként csak elnevezésük utal a fejlett országokban létező megfelelőjükre. Nézzük meg esetleg azt is, hogy mi igaz a magyar ember közmondásos kreativitásából! Ha igaz, hogy minden magyar ember feltaláló, akkor miért nincsenek új termékek, azokra miért nem alapozódnak sikeres vállalkozások, és azokba miért nem ömlik a külföldi tőke?

Vizsgáljuk meg, hogy valóban csak az állandóan emlegetett tőkehiány-e az oka a sikeres innovációs projektek hiányának, vagy esetleg van valami más, ami miatt a tőkének nem elég vonzóak innovátoraink? Van-e egyáltalán tőkehiány, vagy inkább kevés a jó projekt?

Az Európában jól működő, eredményes modellek alapján ki kell dolgozni a hazai környezetre hatékonyan alkalmazható innovációs módszertant. Az így kialakuló stratégiához kell igazítani az innovációs intézményrendszert, és nem fordítva, nem a gombhoz a kabátot. A tapasztalatok szerint a sikerhez szükséges innovációs tanácsadói és menedzsment know-how nélkül sehol nem lehet továbblépni. Be kell vonni a „szakmát", valódi szerepet, hatáskört, érdekeltséget kell adni a szakmai szervezeteknek ahhoz, hogy az – egyébként már meglévő – innovációs források megvalósulva előrelendítsék a gazdaságot.

Innovációs díj

A Média Hungária az IT 2005 konferencia keretében idén is átadta „Az év innovatív üzleti megoldása" díjat. Az ötfős zsűri a konferencia keretében kiállított és bemutatott saját fejlesztésű, innovatív technológiai és üzleti megoldások közül választotta ki az év innovatív üzleti megoldását. Az 500 ezer forint készpénzzel és az Adverticum által felajánlott 500 ezer forint értékű hirdetési csomaggal járó elismerést *Kovács Kálmán* informatikai és hírközlési miniszter adta át a Comfort-Netshare cégnek az áruházi POS-terminálóknál való fizetést meggyorsító saját fejlesztésű, világszabadalmi eljárás alatt álló alkalmazásáért. A zsűri odaítélt egy különdíjat a Megatrend által kifejlesztett IseeSec adatbiztonsági rendszernek, amelynek célja, hogy védje a vállalatok üzleti rendszereit az adateltulajdonítások ellen.

OPTIMISTA NYITÁNY

CES-BIT, avagy miképp lett a CeBIT-ből Consumer Electronic Show?

Március második hetének közepén Hannoverben gyűlt össze az infokommunikációs szakma, hogy ismét bebizonyítsa: hiába mennek csődbe sorra az IT-kiállítások, a CeBIT-et még sokáig nem lehet eltemetni. A vásár kapunyitásának előestéjén tartott ünnepi rendezvényen megnyitó beszédet mondott* Herbert Schmalstieg, *Hannover főpolgármestere,* Willi Berchtold, *a BITKOM (az infogazdaság, a telekommunikáció és az új média szövetsége) elnöke,* Hanning Kagermann, *az SAP elnöke és* Gerhard Schröder *szövetségi kancellár. A BITKOM elnöke és Németország első embere egyaránt azt hangsúlyozta, hogy néhány évnyi csökkenés után némileg nőtt a kiállítók száma, s ez – a szónokok reményei szerint – a konjunktúra kezdetének jele.

Nos, a kiállítók száma valóban nagyobb volt a tavalyinál, de messze elmaradt a csúcstól. Idén 6270 kiállító 308 881 ezer négyzetméteren várta a látogatókat, ám ez a terület még mindig 3 és fél ezer négyzetméterrel kisebb a tavalyinál.

A magyarok az általános tendenciát követték: eggyel többen állítottak ki, mint az előző évben (13 cég), de 419-ről 361-re esett vissza a felhasznált négyzetméterek száma. Igaz, egyes magyar cégek már német leányvállalatuk színében építettek standot (pl. a Kürt), s ezeket nem magyarként tünteti fel a hivatalos statisztika, mint ahogy a listából azokról sem kapunk képet, amelyek fejlesztési eredményeiket valamelyik nagy világcég standján mutatták be (például a T-Logic és a miskolci IND Kft. az IBM-én).

Amíg tehát magyar szemmel nézve van ok némi derűlátásra, addig sokan nem értették Gerhard Schröder optimizmusát, hiszen ha valahol jelentős a csökkenés, akkor a német kiállítók számában az. Igaz, ennek köszönhető az idei CeBIT egyetlen csúcsdöntése: soha ennyi külföldi stand nem épült még a CeBIT-ek történetében, hét híján 3300.

Beágyazott informatika

Az SAP elnök-vezérigazgatója, Henning Kagermann meggyőződése szerint a kommunikációs eszközökbe, otthoni termékekbe és üzleti folyamatokba beágyazott informatika

Vadnyugat vadkeletről

A Kürt Rt. standját azok találták meg a legkönnyebben a CeBIT-en, akik távirati stílusban keresték a cég nevét: a standot a német leányvállalat, a KUERT Information Security Group bérelte. Az álnév ellenére a stand ugyanazt a westernhangulatot árasztotta, amit immár több mint egy évtizede szinte állandó jelleggel. Az ok feltehetően pusztán a figyelemfelkeltés, nem árt kitűnni valamivel a több mint hatezer kiállító közül. Ez sikerült is, hiszen korábban ez a „díszlet” elnyerte a CeBIT legeredetibb installációja címet. Persze – némi belemagyarázással – gondolhatunk az informatika kocsmájára is, ahol soha nem érezhetjük magunkat biztonságban, nem árt az egyik kezünket mindig a colt közelében tartanunk. Ez természetesen csak a villámkezűeknek elegendő biztonság, a többségnek fontos, hogy jó társaságban, megfelelő testőrökkel üljön asztalhoz, és a 16 éves cég talán ezért ajánlja a világnak ilyen környezetben adatmentési és információbiztonsági szolgáltatásait.

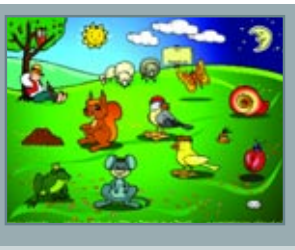
IBM: magyar banki fejlesztések

Az IBM Magyarország két magyar kisvállalkozás, az IND és a T-Logic közreműködésével banki ügyintézői rendszert fejlesztett ki, amelyet a CeBIT-en a saját standján mutatott be. Az IND készítette el az üzleti szolgáltatásokat és a háttérrendszer-integrációt, a T-Logic pedig a portálelemeket.

Az új rendszerrel a bank munkatársai böngészőt használva egy portálon keresztül egyszerűen és gyorsan érhetik el a különböző banki szolgáltatásokat nyújtó olyan háttéralkalmazásokat, mint például a számlavezetés, a kártya- vagy a brókerrendszer. A megoldás az elektronikus levelezést és az azonnali üzenetküldést is integrálja. A különböző alkalmazásokat korábban csak külön-külön, a saját klienseikkel lehetett működtetni. A portál egyszerűsíti ezeknek a rendszereknek a használatát, kiküszöböli az adatbevitel ismétlését, így gyorsítja az ügyfélkezelést, csökkenti a költségeket, és növeli a hatékonyságot. Mindezt egy olyan megoldás is kiegészíti, amely az adattárház tartalmának elemzése alapján az adott ügyfélre szabva az értékesítést támogató ajánlatokat jeleníti meg, és az ügyféllel való interakció jellemzőivel folyamatosan tölti az adattárházat.

lesz az innováció és az üzleti növekedés motorja a XXI. században. A CeBIT 2005 hivatalos nyitóünnepségén Kagermann pozitív képet festett az ágazat jövőjéről, amennyiben szereplői hajlandók segítséget nyújtani a vállalatoknak az új üzleti modellek kidolgozásához és bevezetéséhez, amelyek segítségével termékeiket és szolgáltatásaikat megkülönböztethetik versenytársaikétól.

„Napjainkban az infokommunikációs technológia olyan mértékben áthatja az üzleti, a tudományos és a hétköznapi élet minden területét, hogy jelenlétét már-már magától értetődőnek vesszük. Ezzel együtt a technika egyre inkább eltűnik használói szeme elől" – mondta Kagermann. „Jólehet így bizonyos szempontból elveszíti varázsát, ám relevanciája megmarad. Sőt, az informatika fontossága minden korábbi szintet felülmúl. Az otthoni felhasználók készek olyan technikai megoldásokra költeni, amelyek érzelmeket váltanak ki belőlük: hajlandók megfizetni például az elegáns designt mint a vágyott életstílus státusszimbólumát. A kommunikáció, az informatika és a szórakozás konvergenciája a felhasználók és a gyártók szemében is lényeges motivációs tényező. Vannak azonban olyan technikai innovációk, amelyek lehetőségeit még nem aknáztuk ki teljes egészében. Ilyenek például az IP-hálózatok, a VoIP, a grid-számítástechnika és az UMTS."



Magyar sikerek a CeBIT-en

2005. március 16-án a hannoveri CeBIT-en az Európai Multimédia Szövetségek Konvenciója (European Multimedia Associations' Convention – EMMAC) harmadik alkalommal osztotta ki az Európai Kiválóság a Multimédiában (European Seal of Excellence in Multimedia) elnevezésű díjat. Az idei 41 díjazott között 7 magyar cég szerepelt – platina, arany és ezüst fokozatú elismerésben részesültek.

Platina:
Carnation Internet Consulting

Arany:
Color Plus Kft. (**www.egyszervolt.hu**)
Solware Kft. (**www.flyordie.com**)
Well Press Kiadó Kft. (**www.vendegvaro.hu**)

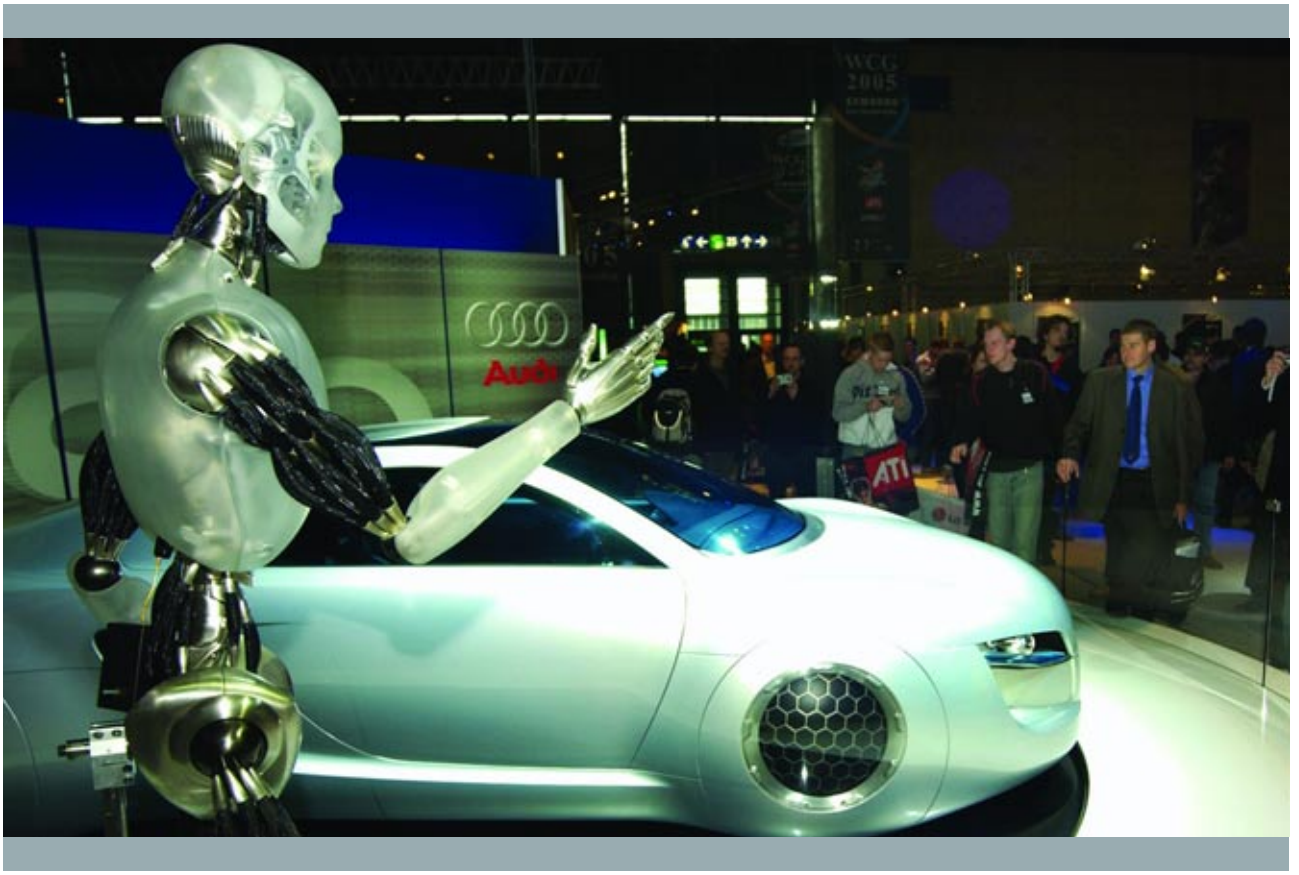
Ezüst:
Kopint Datorg Rt. (**www.hungary.hu**)
SaveAs Kft. (**www.eagleeye-os.com**)
WebBusiness Kft. (**www.wb-int.com**)

Hogyan gondolja az SAP első embere a katalizátor-szerepkört?

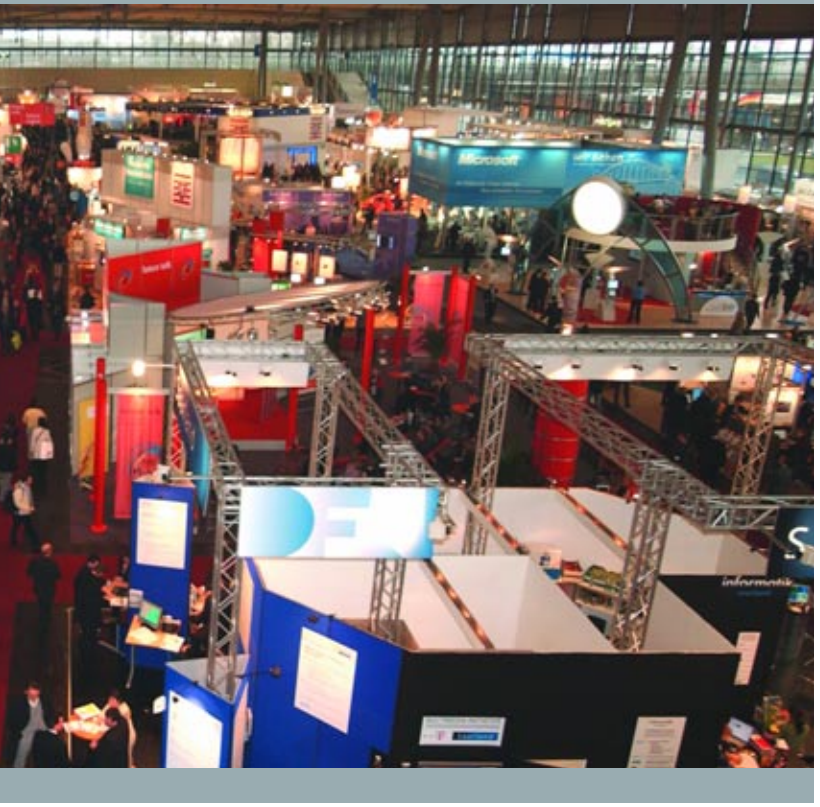
A vállalatok világában az informatika automatizálja, felgyorsítja és integrálja az üzleti folyamatokat. Az áruk, a tőke és az információk nemzetközi vérkeringését olyan technológia tartja fenn, amely egykor puszta automatizációs eszközként jelent meg a piacon. Ma az informatika a sikeres globális üzleti működés kulcsa és katalizátora. Számos gyártó több mint 50 százalékban a beágyazott szoftverrendszereknek tulajdonítja termékei versenyelőnyét.

A folyamatok megújítása fontosabb a termékinnovációnál. A globális verseny és piacra lépés akadályainak megszűnése arra kényszeríti a vállalatokat, hogy új módszerekkel vegyék fel a küzdelmet versenytársaikkal. A cégek úgy látják, hogy jövőbeni sikerük nagyobb mértékben függ üzleti modelljük (a szervezetükre jellemző működési rend) megváltoztatásától, mint működési profiljuktól (attól, hogy valójában mivel is foglalkoznak). A termékinnováció helyett az üzleti modell megújítása válik a legfontosabb versenytényezővé. A vállalatvezetők világszerte kiemelt szerepet tulajdonítanak az informatikának az üzleti folyamatok megújításához szükséges rugalmasság megteremtésében. Mindinkább felismerik az informatika átformáló erejét és stratégiai fontosságát. Magának az ágazatnak is reagálnia kell erre a trendre. Tehát ébresztő!

Kagermann szerint az informatikai szektor feladata, hogy ösztönözze az innovációt a gazdaság többi ágazatában. A történelemben most először az informatikának lehetősége nyílik arra, hogy felruházza a vállalatokat az innovatív üzleti modellek bevezetéséhez szükséges rugalmassággal – és ez az ágazat felelőssége is egyben. Az IT-szektornak kell hordoznia ezt a terhet, hiszen egyetlen más iparág sem rendelkezik ilyen



óriási innovációs potenciállal, erőforrásbázissal, egyik sem teremt ekkora értéket, és egyik sem áll kapcsolatban ennyi gazdasági területtel.



Az informatika valódi iparág. Az IT-ágazat kinőtte a gyerekcipőt, ami persze számos előnnyel és hátránnyal jár együtt. Elindult a konszolidáció útján, árverseny jellemzi, ügyfelei pedig már nem feltétlenül ugranak az új technikára, hanem inkább megvárják, amíg az érettebb fázisba jut, és csökken az ára. Az informatika csak úgy tudja kiaknázni lehetőségeit, ha könnyen kezelhető és integrálható, biztonságos, nyílt szabvány alapú megoldásokkal reagál ügyfelei növekvő teljesítményigényére. Kagermann meglátása szerint ezek a szempontok rendkívül fontos szerepet játszanak majd a rugalmasság és az innováció motorjaként funkcionáló informatika jövőjében.

Az üzleti és a technológiai megoldások találkozása

A mainframe-számítástechnika, a kliens-szerver architektúra és az internet fejlődése nyomán elérkezett az információ korának negyedik szakasza, amelynek fő jellemzője az üzleti és a technikai működés összeolvadása. Míg azonban az infokommunikáció más területein óriási (átlagosan kétévente megduplázódó) produktivitásjavulás lépett fel, a szoftverágazatnak hat évre volt szüksége ugyanilyen mértékű fejlődéshez. A szolgáltatásorientált architektúrák és

a webszolgáltatások megjelenésével azonban ez a szektor is óriási ugrás előtt áll. E technológiák és infrastruktúrák előretörésével párhuzamosan nő a kereslet a vállalatok körében a piaci versenyelőnyt hozó, rugalmasabb üzleti modellek bevezetése iránt.

Kagermann a hagyományos ipari alkalmazások mellett az innovatív otthoni termékek szegmensében is komoly lehetőségeket lát a beágyazott szoftverek számára. A gépkocsigyártó vállalatok vezetői innovációik 80 százalékát már ma is olyan infokommunikációs technológiáknak tulajdonítják, amelyek nagy része szoftvertámogatással működik. Ezek a beágyazott rendszerek egyre intelligensebbek és vonzóbbak, hiszen láthatatlanul működnek, és nem kényszerítik felhasználóikat a bonyolult technikai részletek megismerésére. A beágyazott rendszerek megalkotásához interdiszciplináris gondolkodásra, illetve fejlesztésre van szükség, és – Kagermann szerint – az európaiak jól tudják kamatoztatni erősségeiket az ilyen, természetüknél fogva összetett projektekben. Hasonlóan ahhoz, ahogy a mobiltelefon-hálózatok új távlatokat nyitottak meg Európa távközlési ágazata előtt, a termékekbe épített szoftverek is óriási lehetőségeket hordoznak az európai országok gazdasági fejlődésének és exportjának ösztönzése szempontjából.

Az SAP vezérigazgatója rengeteg lehetőséget lát abban, ahogy az informatika kaput nyit új piacok felé, és egyébként elérhetetlen felhasználókat, ismereteket, illetve termékeket tesz hozzáférhetővé. Az informatika biztosítja az információk, a know-how és a piacok korlátlan elérését. A Bulgáriában, Indiában és Kínában létrehozott irodák például lehetővé teszik az SAP-nek a helyi szellemi tőke hasznosítását, ugyanakkor hozzáférést nyújtanak a helyi munkaerő számára a globális tudáspiachoz. Ily módon az informatika elősegíti a munkahelyteremtést, az új termékek, szolgáltatások kidolgozását, és ezen keresztül a helyi gazdaság fejlődéséhez, valamint a digitális szakadék megszüntetéséhez is hozzájárul.

Az informatikai ágazat 2004-ben magára talált, és ez a trend minden jel szerint 2005-ben is folytatódik. Ám a szektornak ki kell törnie a „védőburokból". Az informatika láthatatlanabbá válásával párhuzamosan a tudományos és az üzleti élet szereplőinek egyre láthatóbbá kell tenniük jelenlétüket és együttműködésüket a társadalom számára. Az informatikai cégeknek a jövőben is szükségük lesz a CeBIT-hez hasonló szakmai seregszemlékre, de emellett – az IAA nemzetközi autóipari kiállítástól a Frankfurti Könyvvásáron keresztül a National Manufacturing Week szakkonferenciáig – más ágazati rendezvényeken is bizonyítaniuk kell az informatika üzleti működésben játszott szerepét.

Más országokhoz hasonlóan Németország is feladta a 35 órás munkahétért folytatott küzdelmet, hiszen olyan gazdaságokkal kell versenyeznie, ahol az emberek 35 órát alszanak hetente. Kagermann véleménye szerint ebben a helyzetben nincs más választás, mint hogy a múltbeli innovációk eredményeit a jövőbeni innovációk szolgálatába állítsuk – ellenkező esetben a gazdaság és a társadalom fejlődése is

megtorpanásra van ítélve. Ennek érdekében meg kell teremteni az IT-ágazat versenyképességét, valamint előtérbe kell helyezni a tudomány, az oktatás és az üzlet világa közötti interdiszciplináris törekvéseket. A lisszaboni megállapodás ambiciózus célokat tűzött ki Európa elé 2010-re, ám elérésük érdekében még sokat kell tenni. Kagermann közös, koncentrált fellépést sürget azokon a területeken, amelyek a legnagyobb hatást gyakorolják a gazdasági és társadalmi fejlődésre. Meglátása szerint az informatikának – mint a legtöbb innovációs lehetőséggel, erőforrással és az összes szektorra hatást gyakoroló, hozzáadottérték-teremtési képességgel rendelkező ágazatnak – központi szerepet kell játszania ezekben az erőfeszítésekben.

Átrendezett pavilonok

Hosszú éveken keresztül az 1-es pavilon volt a hardverújdonságok központja, a 2-es a nagy szoftvervállalatoké, a „kelet”, vagyis a 3-astól a 9-es pavilonig a kisebb szoftvercégeké és a hardverkiegészítőké, a déli pavilonokba a hálózatok költöztek be, a nyugatiakba a telekommunikáció, északon pedig az innováció kapott néhány pavilont. Ezt a rendet lassan elfelejthetjük, hiszen időközben átalakult a világ. Talán csak a szoftver őrzi valamennyire „keleti” pozícióit, azonban mára elegánsabb nevet kapott: üzleti folyamatok. A hagyományos rendszerszoftverek, vállalati szoftverek (ERP, CRM, SCM) vagy a DTP mellett ide került a tudásmenedzsment, a biztonság, az outsourcing és az emberi erőforrás is. Az északnyugati front, tíz nagy pavilon és ezzel talán a vásár területének legnagyobb hányada ma Digital Equipment and Systems néven fut. Ugyan itt találjuk a PC-ket, notebookokat, alaplapokat és tárolókat is, vagyis amit régen hardver néven kerestünk, de most sokkal hangsúlyosabb mondjuk a digitális fényképezés és képalkotás, a hatalmas képátlójú megjelenítők (tévék) világa, no és persze a szórakoztatóelektronika DVD-kkel, hangtechnikával, játékokkal. Az üzlet és a szórakoztatóelektronika mellett a harmadik harmad (majdnem az előbbivel azonos területen) a telekommunikációé, amely 90 százalékban mobilkommunikáció, hálózat és műholdas navigáció.

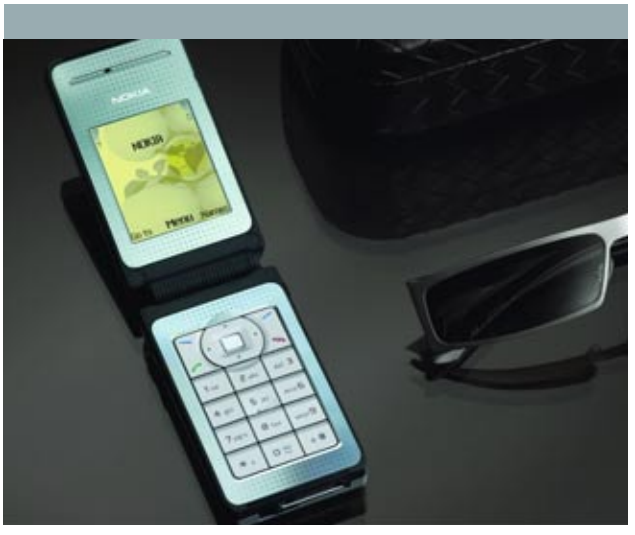
A CeBIT, amely hosszú éveken keresztül a processzorok vagy a rendszerszoftverek párviadalának terepe volt, ma inkább a több mint két és fél méter átmérőjű plazmatévékkel, az egyre kiválóbb optikával felszerelt kamerával ötvözött 3G-s mobiltelefonokkal, a Flash-memóriákba költözött szórakoztatócentrumokkal büszkélkedik. A mobilok főszereplővé válását jelzi az is, hogy a Galea Technologies „üzemanyagtöltő állomásokat” állított fel mindenfelé a CeBIT-en a mobilok számára. A Cogib márkanevű „tankoknál” maximum húsz perc alatt lehetett feltölteni akár négy mobiltelefont is – így segítették a rendezők a vásárlátogatókat, nehogy lemerült mobiltelefonja miatt egy Hannoverbe utazó üzletember kiszakadjon az üzleti világ vérkeringéséből.

MOBILLAL MÁSKÉPP

A multifunkciós mobiltelefon ma már igazán nem újdonság, megszoktuk, hogy a CeBIT hazájában csak „handy"-nek nevezett apróság egyre komolyabb fényképezőgép, határidőnapló vagy MP3-lejátszó is egyben. Bár ezen a téren is igyekeztek egymásra licitálni a gyártók, az idei CeBIT-en néhányan azt próbálták bemutatni, hogy kommunikációs eszközként hogyan nyújthat többet, vagyis hogyan telefonáljunk másképp...

Talkie-walkie

A *Push to Talk* a T-Mobile mobiltelefonra kifejlesztett *talkie-walkie* (adó-vevő) szolgáltatása, amellyel egyszerre csak egy ember beszélhet, a többi pedig hallgatja – hasonlóan a talkie-walkie, illetve adó-vevő készülékek üzemmódjához. A *Push to Talk* a GPRS (*General Packet Radio Service)* technológiával működik a T-Mobile hálózatán. A szolgáltatás tehát nem korlátozódik egy bizonyos területre, külföldön is használható a GPRS-roamingpartnerek hálózataiban.



A CeBIT 2005 látogatói kipróbálhatták a szolgáltatást a T-Mobile standjánál, amely július végéig ingyenesen áll a német T-Mobile-ügyfelek rendelkezésére. Azt követően az előzetesen már bejelentett tarifamodell lép érvénybe: az előfizetők választhatnak a napi 1 eurós, illetve a havi 18 eurós átalánydíj között. A *Push to Talk* használata külföldön napi 4 euróba kerül, ami maximum 100 üzenetküldést tartalmaz. A hangüzenetek fogadása ingyenes.

A *Push to Talk* használatának egyetlen előfeltétele, hogy az ügyfél a szolgáltatást támogató készülékkel rendelkezzen. A T-Mobile már jelenleg is kínálja a Nokia 5140-es és 6170-es modellt, de az év során ezeket további készülékek fogják követni.

A szolgáltatás által kínált korlátlan elérési lehetőség kimondottan vonzóvá teszi a *Push to Talk* szolgáltatást az üzleti alkalmazások szempontjából. A javítással, hibaelhárítással foglalkozó cégek például gyorsan és közvetlenül érhetik el a területen tartózkodó kollégáikat, könnyen össze lehet hívni valamely nagy építkezésen dolgozó munkatársakat egy gyors megbeszélésre, s a csomagküldő szolgálatok és a rendezvény-

szervezéssel foglalkozó vállalatok is könnyebben tudnak kommunikálni dolgozóikkal a Push to Talk által kínált közvetlen elérhetőséggel.

IP-telefon

Egy mobil- és egy internetszolgáltató, az E-Plus és a Freenet a CeBIT-en azt mutatta be, hogy miképp telefonálhatunk csaknem ingyen mobilunkkal az interneten keresztül. A szolgáltatás májustól már a nagyközönség számára is hozzáférhető, egyelőre csak Németországban.

Az iPhone elnevezésű kommunikációs megoldáshoz nem kell más, mint egy otthoni számítógép DSL-modemmel, WLAN-routerrel és Bluetooth-szal, valamint az Alcatel által gyártott, IP1 elnevezésű készülék.

Ez egy meglehetősen egyszerű kis telefon, még kamera sincs benne, mégis ez az idei CeBIT egyik szenzációja. A lelke feltehetően a Bluetooh-kapcsolat, ugyanis ennek révén kerül kapcsolatba a házi számítógéppel, amelynek továbbítja a felhívott számot. A többi már az interneten keresztül zajlik. Egy nagyobb házban a családtagok így a mobiljaikon ingyen beszélhetnek egymással, de a távoli beszélgetések sem drágák: Németország vezetékes telefonjait percenkét 1 eurócentért hívhatjuk fel, külföldre pedig 2,1 cent/perces ártól telefonálhatunk.

Rugalmas váltás

Száguldás a világhálón vagy videók letöltése – a jövőben mindezt menet közben is ugyanolyan gyorsan megtehetjük, mint otthoni DSL-kapcsolatunk segítségével, ha rendelkezünk HSDPA (High Speed Downlink Packet Access – Nagy Sebességű Letöltési Csomag Hozzáférés) kapcsolattal. A T-Mobile ezzel a mobiltechnológiával az UMTS (Universal Mobile Telecommunications System – Egyetemes Mobil Távközlési Rendszer) továbbfejlesztett változatát mutatta be. Az új „turbó-UMTS” révén a mobil-adatkommunikáció sebessége akár 3,6 megabit/másodperc is lehet.

De akármilyen gyors is a 3. generáció vagy a 4. felé tartó „turbó-UMTS”, az adatátvitelnél még hosszú ideig olcsóbb (és nem ritkán gyorsabb) lesz a Wi-Fi, legalábbis ott, ahol van rá lehetőség. A T-Mobile másik CeBIT-es műszaki újdonsága épp ennek jegyében született meg: függetlenül attól, hogy a felhasználó UMTS/GPRS-hálózati környezetből tart egy W-LAN HotSpotba vagy onnan vissza, a kapcsolat fennmarad, az alkalmazások pedig zökkenőmentesen használhatók. A jövőben egy speciális hálózati technológia révén a megszakítás nélküli online kapcsolat valósággá válik, amihez a felhasználónak be sem kell avatkoznia.

CeBIT-hírek

Gigabájtok mobiltelefonban

A Samsung Electronics új mobiltelefont mutatott be a CeBIT kiállításon. Az eszköz érdekessége, hogy Microsoft Windows Mobile operációs rendszer felügyelete alatt dolgozik, és az információk tárolásához merevlemezes meghajtót használ.

Az SGH–I300 mobiltelefon 3 GB tárolóhelyet tartalmaz, amely sokkal több, mint bármely más ma kapható termék kapacitása. A Samsungnak ez már a második olyan mobiltelefonja, amely merevlemezes meghajtót foglal magában. Az első ilyen eszköz az SPH–V5400 modell volt, amelyet 2004 szeptemberében vezetett be a dél-koreai vállalatóriás. Ez a masina 1,5 GB-os merevlemezes meghajtóval rendelkezik.

A Samsung az új mobiltelefonokba a legújabb, 1 hüvelykes merevlemezes meghajtókat építi be, amelyek jellemzője az alacsony energiafelvétel. A Samsung ezekben a készülékekben hasonló merevlemezes meghajtókat használ, mint például az Apple Computer az iPod Mini digitális zenelejátszóban, és hasonló zenelejátszó-funkciókkal rendelkezik.

Az új Samsung mobiltelefon az első Dél-Koreában, amely a GSM szabványon alapul. A GSM az egész világon elterjedt, kivéve Japánt és Dél-Koreát. A három sávban is használható mobiltelefon 1,3 megapixel felbontású, és támogatja a mozgókép- (videó-), valamint a hangszabványokat.

A felhasználók képesek multimédiafájlokat tárolni a telefon merevlemezes meghajtóján, majd azokat lejátszani. A készülék támogatja a Bluetooth, IrDA infravörös és USB csatlakozási felületeket, mérete 110x49x20 milliméter, tömege 120 gramm.

Ritmusszabályozás Bluetoothon át

A Siemens olyan szoftvert fejlesztett ki, amely lehetővé teszi, hogy a jövőben a kocogók által a mobiltelefon MP3-lejátszójáról hallgatott zene üteme szinkronban legyen a futás lépésszámával, anélkül, hogy a hangmagasság változna.

A Siemens Communications bocholti kutatói a szinkront egy gyufásdoboznyi lépésszámláló segítségével teremtik meg, amelyet a kocogó az övére erősít, és amely a lépés ritmusát Bluetooth-összeköttetéssel továbbítja a mobiltelefon-készülékhez. A szoftver megállapítja a zene ritmusát, és a lejátszás sebességét úgy változtatja, hogy az szinkronban legyen a futással. A dolog fordítva is működik: a zene sebessége előre beállítható, a futó pedig e szerint szaporázza lépteit. Egy PC közbeiktatásával egész tréningtervek programozhatók be a mobilba, például váltakozva gyorsabb és lassabb iramú szakaszok. A futó lelki motivációja biztató kiáltások és tapsok hozzákeverésével növelhető, annak érdekében, hogy tartsa a diktált tempót.

A DVD-k új generációja

Az informatikának a mindennapi életünkbe való belopódzását nemcsak a PC-funkciókkal ellátott okos mobiltelefonok, hanem a DVD-kbe beköltöző winchesterek, szoftverek is jelzik.

A 2005. évi CeBIT-en – a Hitachitól a Pioneeren keresztül a Sonyig – tucatnyi neves gyártó mutatott be olyan DVD-lejátszó, illetve -felvevő berendezéseket, amelyekben winchester (többnyire 250 gigabájt kapacitással) segíti a háttérben a rögzítést vagy éppen a videoszerkesztést. A kategória egyik csúcsmodellje (ára 1500 euró), a JVC legújabb modellje például a kamerák többségében megtalálható Mini-DVD kazettákat is lejátssza, így innen is szerkeszthető a felvétel. A Hitachi, a Pioneer, a Kiss és a Panasonic legújabb kombi készülékében az úgynevezett EPG, vagyis elektronikus műsorújság alapján is lehet tévéadásokat felvenni: elegendő menüszerűen kiválasztani a rögzíteni kívánt műsorokat.

A következő generációt mégsem a winchesteres DVD-k, ha-

nem a HD-DVD-k, illetve Blue-Ray-DVD-k jelentik. A Sharp készülékébe helyezhető Blue-Ray-Disc kapacitása 25 gigabájt, ami akár háromórányi HDTV-minőségű adás rögzítésére is elegendő. A Blue-Ray-Disc kapacitása azonban 54 gigabájt is lehet, és éppen ezzel múlja felül a Toshiba, Sanyo, NEC által támogatott, maximum 30 gigás HD-DVD-t, amely viszont olcsóbb technológia. Elsőként a NEC készül ilyen készülék piacra dobására, ez év őszén.

Szolid, biztos növekedés

A European Information Technology Observatory (EITO) immár hagyományosan a CeBIT idején hozza nyilvánosságra jelentését, amely a következő két évre az ICT-piac szolid növekedésének folytatását ígéri.

Az új EU-tagállamokkal egyelőre nem sokat foglalkozó jelentés Nyugat-Európában 2005-re 3,8 százalékos, 2006-ra 3,7 százalékos növekedést prognosztizál, vagyis az ICT-piac idén 616 milliárd, jövőre pedig 639 milliárd eurós forgalmat bonyolít majd le. Bár az ütem elmarad Amerikától és még inkább Ázsiától, a piaci részesedésben Európa őrzi az első helyet 32 százalékkal, és csak utána következik az Egyesült Államok (29 százalék), majd Japán (15 százalék).

A nyugat-európai ICT-piacnak ma már csak 24 százaléka származik a hardverből, több mint háromnegyedét a szoftverek, az IT- és a telekommunikációs szolgáltatások teszik ki. A vezetékes telefonhálózatot leszámítva minden terület fejlődik, legerősebben az elektronikus kereskedelem. Az EITO 2008-ra a 2004-es e-commerce forgalom megháromszorozódását jósolja.

Ugyancsak gyors fejlődés előtt áll a szórakoztatóelektronika. Az új generációs televíziók forgalma idén Nyugat-Európában 32 százalékos növekedéssel elérheti a 11 milliárd eurót, míg a digitális kameráké a 8,2 milliárd eurót. Az MP3-lejátszók forgalmának tavalyi 171 százalékos növekedése után már „csak" 50 százalékos növekedést jósol az EITO.

Istanbul Hannoverben

A Microsoft a 2005-ös CeBIT-en a „Your Potential. Our Passion" (Neked lehetőség. Nekünk kihívás) jelmondat jegyében képviselteti magát. A mottó a vállalat küldetésének rövid és tömör összefoglalása. Azt fejezi ki, hogy a Microsoft olyan új eszközöket igyekszik fejleszteni, amelyek révén segítheti az embereket lehetőségeik kihasználásában, céljaik elérésében, a bennük rejlő képességek kiaknázásában.

A Microsoft a CeBIT-en ismertette online együttműködést elősegítő új megoldását, a Microsoft Office Live Collaboration Platformot, amely a vállalaton belüli és a különböző vállalatok közötti valós idejű együttműködést támogató szervereket és kliensoldali termékeket foglalja magában.

Ugyancsak a CeBIT-en jelentették be a valós idejű kommunikációt lehetővé tevő új eszközöket: a Microsoft Office Live Meetinget és a Microsoft Office Live Communications Server 2005-öt. Hannoverben találkozhattak az érdeklődők az Istanbul kódnéven ismert Universal Instant Messaging Client, az azonnali üzenetkezelést lehetővé tevő ügyfélprogram béta-verziójával is.

A CeBIT nyitó napján tartott sajtótájékoztatóján a Microsoft bejelentette, hogy a Windows XP Media Center Edition alapú PC-k idén további 20 ország felhasználói számára válnak elérhetővé. Így 2005 végére a Windows XP Media Center Edition már több mint 30 országban és 17 nyelven lesz kapható.

Térbeli ablakok

A Sun a CeBIT-en mutatta be háromdimenziós felhasználói kezelőfelülettel ellátott, Solaris és Linux alapú asztali számítógépekhez kifejlesztett Java- (JDS) rendszerét.

A Looking Glass elnevezésű megoldás révén a képernyőn látható ablakok nem kétdimenziós, lapos és egymást elfedő ikonokként, hanem térbeli objektumokként, 3D-környezetben jelennek meg, jóval szélesebb körű kezelési lehetőségeket kínálva a felhasználóknak. A Java-technológián alapuló szoftver a Sun szerint akadálymentesen képes együttműködni a kétdimenziós környezetre szabott alkalmazásokkal, anélkül, hogy azokat bármilyen mértékben módosítani kellene.

A háromdimenziós Looking Glass Java-megoldás mellett a Sun bemutatta a CeBIT-en legújabb Solaris 10-es operációs rendszerét, StarOffice szoftvercsomagját, valamint AMD Opteron alapú Java Workstation W2100z, illetve többprocesszoros szerverekhez kifejlesztett Fire V40z alkalmazásait is. A Looking Glass jelenleg még viszonylag korai fejlesztési fázisban van, így kereskedelmi forgalomban való megjelenéséről konkrét információ nem áll rendelkezésre. A Sun kiadta a 3D-megoldás fejlesztői verzióját azok számára, akik részt vesznek a cég fejlesztői programjában: ők az **lg3d.dev.java.net** weboldalról tölthetik le a szoftvert.

EGYENSÚLYOZÓ MŰVÉSZ(ET)

Idestova tíz éve annak, hogy Robert S. Kaplan, *a Harvard Business School professzora és* David Norton, *a Nolan Norton elnöke kiegyensúlyozott teljesítménymutatókra vonatkozó, menedzsmentfilozófiaként is emlegetett vezetési módszertana kissé átalakította a vállalati teljesítményt korábban szinte kizárólag pénzügyi mutatószámokkal mérő üzleti világ szemléletét. A vállalati gyakorlatban a stratégiai gondolkodást érvényre juttató Balanced Scorecard (BSC) akkor kidolgozott alapelve máig érvényes, de vezetési eszközként, haladva a korral, átesett néhány változáson.*

FEKETE GIZELLA

A módszer Magyarországon is ismert. Akadnak bevezetésében tanácsadóként jeleskedők, azt bevezető és többé-kevésbé alkalmazó vállalatok, ám az üzleti mellett a közigazgatási, a nonprofit, de akár még a tudományos szféra teljesítményére is jótékony hatású vezetési eszköz magyarországi alkalmazása gyakran vall kudarcot, és elterjedtsége sem üti meg a mércét.
A szülőatyák egyike, R. S. Kaplan professzor júniusban Magyarországra látogat. Az IIR-Hungary által megrendezett egynapos, június 6-ai tanfolyamon a sikeres BSC-alkalmazás titkainak megismerése mellett annak legújabb technikával, a benne feltárt újabb lehetőségekkel is szembesülhetnek a résztvevők.
Az alábbiakban Kaplan professzor lapunknak adott konferenciaelőzetes interjúja alapján rövid áttekintést adunk a BSC elméletében és gyakorlatában végbement változásokról, sikeres alkalmazásának új lehetőségeiről, röviden kitérve a bevezetéséhez, illetve fenntartásához szükséges informatikai megoldásokra is.

Stratégiadilemmák

Globalizálódó világunkban a versenyképesség megőrzéséhez nem csupán jövőbe mutató stratégiára, de annak tényleges megvalósítására is szükség van. Azonban a legtöbb vállalat, mivel a múltbeli szervezetek számára tervezett, felülről lefelé irányuló, pénzügyi szempontú és taktikai vezetési folyamatokat alkalmazza, nem képes sikerre vinni stratégiáját.
A stratégia megfogalmazása és végrehajtása közötti, gyakran áthidalhatatlannak látszó szakadék megszüntetéséhez a vállalat bármely szintjén dolgozóknak látniuk kell helyüket a megvalósítás folyamatában, ismerniük kell a velük szembeni elvárásokat, s a mutatószámok ismeretében tudniuk kell, hogy mikor van szükség módosításokra, változtatásokra. En-

Sikersztorik

A Chrysler-csoport 5 milliárd dolláros veszteséget jelzett előre 2000-ben. A leváltott vezérigazgató helyére a német Daimlertől hoztak az emberi problémákra, az egyes területek összefüggéseire is érzékeny, a BSC-t ismerő és alkalmazó CEO-t. Az új vezetési módszer hatására, amely nem csupán a létszámleépítéssel járó költségcsökkentésre, hanem a dolgozók tudásának növelésére és az új termékek bevezetésére is épített, tavaly a Chrysler bocsátotta útjára a csoport legjobb új autóját.
A BSC-t vezetési eszközként használó, korábban többmilliárdos veszteséggel küszködő cég tavaly már csaknem egymilliárdos nyereséget produkált.
Egy thaiföldi, autógumikhoz szükséges vegyi anyagot előállító vállalat a BSC alkalmazásával piacán a legalacsonyabb költséggel dolgozóvá, egy brazil acélipari cég pedig a világ legolcsóbb acéltermelőjévé vált. A BSC a Banco Brasiliának is segített, hogy az európai bankok brazíliai megjelenését követően is – jelentősen javítva jövedelmezőségét és tőkemegtérülését – az ország 5. legnagyobb bankjaként az élbolyban maradjon. A felsoroltak megtalálhatók a Balanced Scorecard Hírességek Csarnokában.

nek értelmében a stratégia megvalósítását a vállalati dolgozók napi feladatainak folyamatos tevékenységévé kell lebontani. Ahol a jövőképet nem tudják mindenki számára érthető és végrehajtható akciókként megfogalmazni, ahol nincs összhang a szervezeti és az egyéni célok között, illetve ahol nincs kapcsolat a stratégia végrehajtására irányuló akcióprogramok, az erőforrás-elosztással kapcsolatos döntések és a stratégiai prioritások között, továbbá ahol nincs visszacsatolás a stratégia megvalósításának állásáról, ott hosszú távon nem biztosított a teljesítménynövekedés, üzleti téren pedig a versenyképesség.

A bevezetőben említett két szerző 2002-ben Magyarországon is megjelent, A stratégiaközpontú szervezet című könyvéből könnyen megérthető, hogy miért hatékonyság-, illetve teljesítménynövelő az üzleti és a belső szolgáltató egységek, valamint az egyének tevékenységének a vállalat céljaival történő összehangolása.

Fejlődéstan

A BSC eredetileg teljesítménymérő eszköz volt, ám mára controllingeszközzé vált. Az ügyfélkapcsolatok, valamint a munkafolyamatok közötti időmegosztás javítását, illetve optimalizálását s ehhez az alkalmazotti kompetenciák, az információs rendszerek folyamatos fejlesztését a teljesítménynövelés mozgatórugójaként alkalmazó BSC az idők folyamán mind szélesebb perspektívába helyeződött. A szervezeteknek az új rendszer bevezetésében segítve Kaplanék ráérezték a BSC-nek a stratégiával való szoros kapcsolatára, s ez utóbbival összefüggésben választották ki a BSC-be foglalt intézkedéseket. Így az érdemi, kulcsfontosságú ügyfélméréseken (pl. ügyfélelégedettség és -megtartás) túl az üzleti részesedés növelésének szempontjából fontos vevőket célzottan megközelítő intézkedésekre is sor kerülhetett. Ezek kapcsán a cég – a korábbi gyakorlaton túllépve – azt is tudatta vevőivel, hogy mibe kerül számukra a vele való kapcsolat (value proposition – értékajánlat), s így az ügyfélmátrix még inkább összhangba került az adott szervezet stratégiájával. A belső folyamatkezelési intézkedések bevezetése az ügyfelek mellett a részvényesek elégedettségének növelésében is segített, vagyis a kritikus folyamatokat egymáshoz kapcsolva szabályozhatóvá váltak az elérendő eredmények. Az alkalmazotti képességek és tudás vizsgálatának eredményeire alapozott intézkedéseket, illetve az információs rendszerek felhasználásával a folyamatstatika szempontjából kritikus információk megszerzését és felhasználását is hozzávéve a BSC – mérési eszköznek is megmaradva – a stratégia leírására és megvalósítására is alkalmassá vált.

A startégiaközpontú szervezet című könyvében megfogalmazott öt alapelv (ld. keretes írásunkat) betartásán túl Kaplan a siker érdekében szükséges folyamatos kontrollra hívja fel a figyelmet. A BSC evolúciója tehát a teljesítményméréstől a stratégiaalkotás és -megvalósítás támogatásának, az ezt segítő általános vezetési rendszer kialakításának irányába halad. A stratégiai térkép létrehozása mérföldkő volt a BSC fejlődésében, de Kaplanék már továbbléptek, s a BSC-széria most készülő negyedik könyvének középpontjában az üzleti egységeknek a vállalatokon belüli szinergiák létrehozása érdekében való összehangolása áll. Egy olyan vállalati értékmodell megteremtése, amelyben a cég a stratégiák összehangolásával az egyes működő egységek által előállítottakon túl többletértéket is képes teremteni. Szintén a közelmúltban született meg a BSC-projektek sikerének zálogául szolgáló stratégiakezelési iroda gondolata, amelyről később még szót ejtünk.

Nemcsak üzlet

Mindez a négy nézőpont közül kettő átrendezésével az állami és a közigazgatási szektor céljainak, stratégiáinak megvalósítását is szolgálhatja. A profitra épülő szektorban a pénzügyi intézkedések a siker mérőszámai, vagyis a stratégia lefordítható a részvényes elégedettségére, a részvényárfolyam növekedésére. A célként profit helyett az állampolgárok számára közvetített értéket, szociális hatásgyakorlást megnevező állami-közigazgatási szférában ezek eredményessége befolyásolja a teljesítményt. Így például a környezetvédelem, az egészségügy, a képzési színvonal vagy a közbiztonság javítására alkalmas intézkedések meghozatalához segítségül hívva a BSC-t, a regnáló kormány képes működését a lakosság, a választók körében jól érzé-

kelhető módon javítani, a polgárok életére gyakorolt pozitív hatással pedig sikerét biztosítani.

A múlt nem kibúvó

A hazai BSC-projektek átlagosnál kisebb volumenére és a bevezetés, valamint az alkalmazás csekélyebb sikerére Kaplan nem fogadja el a fejlődő és fejlett országok különbözőségéből fakadó magyarázatot, de reméli, hogy júniusi szereplése hatására – fogékony közönség esetén –, ha kis mértékben is, de az arány pozitívan változhat. Mivel nem ismeri a magyar viszonyokat, nem kíván egyértelműen állást foglalni a fenti kérdésben, de néhány fejlődő országbeli sikertörténet azt mutatja, hogy nem a múltban, a fejlett és fejlődő országok közötti különbségben keresendő a probléma kulcsa. A Kaplan és segítőtársai által létrehozott – a világ legkülönbözőbb tájain tevékenykedő, a BSC megvalósításában és működtetésében élenjáró szervezetek elismerésére alapított – Balanced Scorecard Hírességek Csarnokában helyet kapott horvát gyógyszervegyészeti cég, a Trigma mellett szlovén, thaiföldi, brazil és más fejlődő országbeli vállalatok is képviseltetik magukat, ami azt mutatja, hogy nem az országok gazdasági és társadalmi fejlettsége a siker elsődleges záloga, az ok inkább a megvalósítás mikéntjében keresendő.

Kudarchoz vezethet a megvalósítást segítők felkészületlensége vagy tapasztalatlansága, valamint a best practice hiánya is, ugyanis a bevezetéssel bajlódó vállalatoknak így nincs miből erőt meríteniük a projekt végigviteléhez. De fennakadást okoz a végrehajtásban, ha a vállalat vezetői csupán mérési, nem pedig menedzserrendszernek tekintik a BSC-t. Így Kaplan szerint a kudarc, illetve a siker okait a fejlődőország-szindróma helyett a módszer, a vezetési szisztéma elsajátításának szintjében kell keresni.

Stratégiakezelési irodák

A közgazdászprofesszor ugyanakkor beismeri: a stratégiai menedzsmentrendszerek, így a BSC sikerét is nehéz fenntartani. Ezért az operatív menedzsmenthez (pl. költségcsökkentő vagy minőségmenedzsment) szokott vezetők számára „mankóként” létrehoztak egy új szervezeti struktúrát. A BSC-iroda kibővítésének is tekinthető stratégiakezelési irodában a vállalat stratégiai területén munkálkodók a cég vezetőivel karöltve igyekeznek fenntartani a BSC-től kapott stratégiai fókuszt. Így a vezetők nem csupán megismerik a BSC-t, de szerepük is növekszik annak végrehajtásában.
A BSC-ből vett információkra támaszkodó beszámolási rendszerrel dolgozva a havi értekezleteken megbeszélhetik, hogy milyen mértékben hatékony – a stratégia megvalósításának érdekében – a szervezet működése, s összekapcsolhatják a stratégiát a költségvetéssel, valamint az emberi erőforrások és az információs technika fejlesztésének tervezésével.
A BSC-projektek – fenntartásuk érdekében – a stratégiakezelési iroda alá tartoznak, de együttműködnek az üzemegységekkel is. Ez utóbbiak a BSC mutatószámait szem előtt tartva figyelik tevékenységüknek a projekt menetére gyakorolt hatását.
Az említett, a módszer számára magas fokú figyelmet és fenntarthatóságot biztosító irodák felállításával Kaplan szerint jelentősen csökkenthető a kudarcra ítélt projektek száma.

Elterjedtség

Kaplan munkatársainak adatai alapján a világon működő nagyobb szervezetek 50-60 százaléka használja a BSC valamelyik változatát, a legtöbben olyat, amely kis befektetést igényel, de már elavult. A Harvard Business School egyik felső vezetői programjában Kaplan évente kétszer 160, a világ minden tájáról érkező felső vezetőt tanít. Az elmúlt há-

Balanced Scorecard

A BSC rendszerszemlélettel vizsgálja a szervezet különböző területeinek és tevékenységeinek kapcsolatát. Összehangolja a hosszú és a rövid távú szemléletet, a stratégia valóra váltásának kulcstényezőire irányítja a figyelmet, s a szervezeti egységek mindegyike számára érthetővé teszi, hogy miképp járulhat hozzá a vállalat sikereihez.

Ehhez a BSC négy nézőpontból vizsgálja a szervezet teljesítményét:

– pénzügyi (Mit várnak a szervezettől a tulajdonosok?)

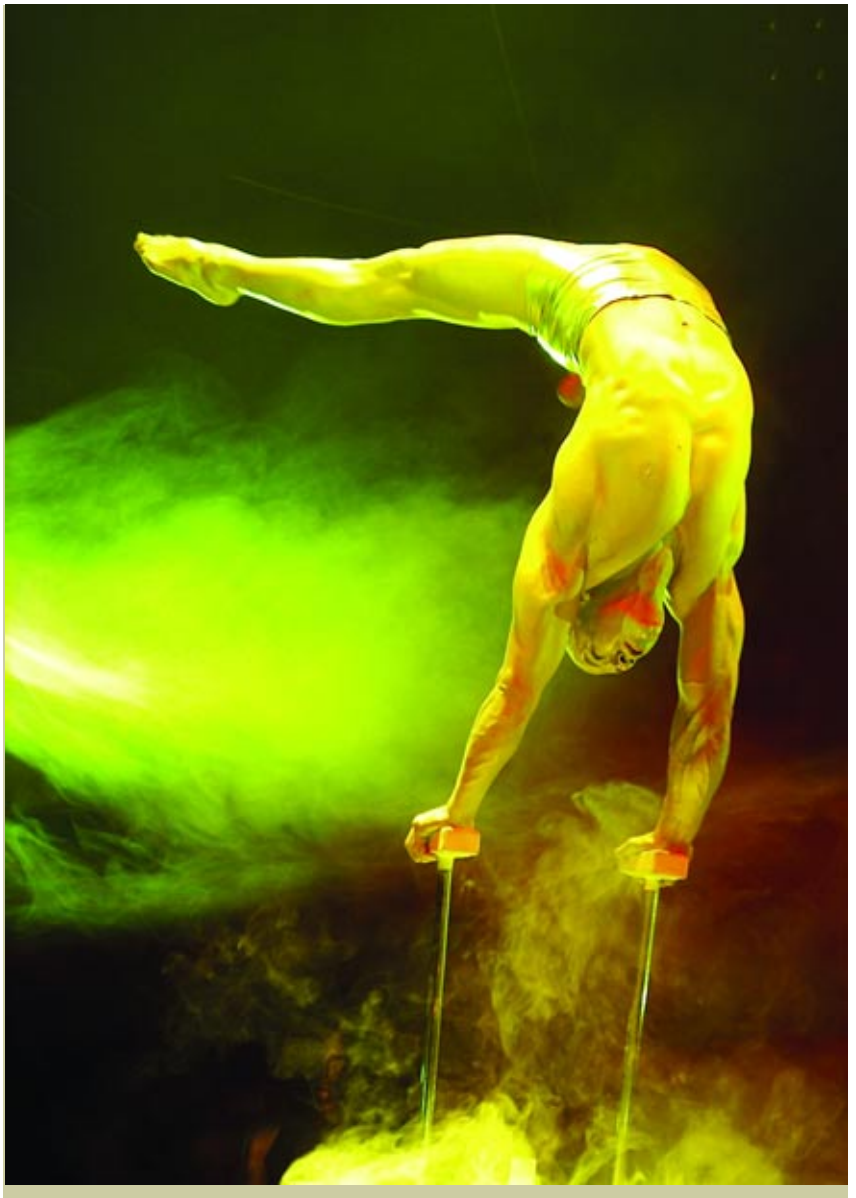
– vevői (Mit várnak a szervezettől a vevők?)

– működési (Milyen folyamatokban kell a szervezetnek kiemelkedően teljesítenie?)

– tanulási (Hogyan őrizheti meg a szervezet fejlődési képességét?)

A Norton–Kaplan-féle öt elv a stratégiaközpontú szervezet létrehozására:

1. Fordítsuk le a stratégiát az operatív működés nyelvére!
2. Alakítsuk a szervezetet a stratégiához!
3. Tegyük a stratégiát a dolgozók mindennapi feladatává!
4. Alakítsuk folyamatos tevékenységgé a stratégiaalkotást!
5. A változást a felső vezetők kezdeményezzék!



rom évben nőtt közöttük azoknak a száma, akik vállalatuknál használnak valamilyen formában BSC-t, arányuk legutóbb 70 százalék körüli volt. További 20-25 százalék ismeri, de még nem vezette be, és mindössze 5-10 százalék azoknak az aránya, akik még nem hallottak a BSC-ről. Fiatal menedzsereszközről lévén szó – s mert sikere, mint már említettük, erősen függ a használati módtól – ma még alacsony az alkalmazásából tényleges hasznot húzók száma. Akiknek azonban sikerült, azoknak a szakmai átlagnál gyorsabban – esetenként annak kétszeresét is meghaladva – nőtt a részvényárfolyamuk, vagy piaci részesedésükben mutatkozott jelentős növekedés.

Nem mérethez kötött

Kaplan szerint a magyar piac jelentős hányadát kitevő kkv-knek sem kell csüggedniük. Sikerük, versenyképességük annak függvénye, hogy vezetésük képese a közös célokért – a szervezet sikeréhez való hozzájárulásuk érdekében – csatasorba állítani az alkalmazottakat és az üzleti egységeket. A tapasztalatok szerint az átlagos szervezetben az alkalmazottak 90-95 százaléka nem tud a vállalat stratégiájára vonatkozó kérdésekre válaszolni. A BSC-rendszert alkalmazóknál azonban a dolgozókban tudatossá váló stratégia megfordítja a fenti arány. Ekkor az alkalmazottak 90 százaléka már nem csupán dolgozik, de a stratégia részévé válva vállalata céljainak elérésében betöltött szerepét is ismeri, s ez hatékonyabb munkára serkenti. A leírtak függetlenek az alkalmazottak számától, így az 50–500 és az 5000-es létszámot foglalkoztatókra egyaránt igazak. A siker titka tehát a stratégia megvalósításában részt vevők mindegyikével megértetni és elfogadtatni abban betöltött szerepét, hogy fontossága tudatában, koherens módon járulhasson hozzá a szervezet sikeréhez.

Informatika

A BSC új vezetési rendszerként mindenekelőtt az olyan kritikus folyamatok végrehajtásában nyújt segítséget, mint a jövőkép és a stratégia tisztázása, valamint lefordítása, a stratégiai célok és mutatók összekapcsolása, a tervezés és az elvárások rögzítése, összehangolása a stratégiai intézkedésekkel, a stratégiai visszacsatolás és a tanulás elősegítése. Ezek többségénél elkél az informatikai támogatás. A BSC informatikaigényét tekintve eltérőek a vélemények. Vannak, akik a támogatására szolgáló rendszereket – éppen az ideális esetben viszonylag kevés mérőszám miatt – feleslegesnek látják, mások a részterületek informatikai támogatására esküsznek, s egyes helyeken – elsősorban a több üzletágat foglalkoztató, illetve sokrétegű hierarchiában működő nagyvállalatoknál – gyakorlatilag elengedhetetlenek az önálló vagy integrált vállalatirányítási rendszerek (ERP) részeként is fellelhető BSC-alkalmazások. Ezen túl vezetési menedzsmenteszközökbe beágyazva is találunk BSC-támogatást, de általános célú VIR-ek megfelelő paraméterezésével (Comshare) is elektronizálhatók a BSC erre rászoruló részegységei. A bemenő adatokat azonban nem árt meglévő információs, illetve integrált ERP-rendszerekből, esetenként adattárházvagy adatbányászati megoldásokból kinyerni. (Az informatikai lehetőségekről bővebben a **hirek.prim.hu/cikk/16672** weboldalon tájékozódhatnak olvasóink.)

Teendők minden szinten

– avagy az oktatás és az informatika egymásra találásának dilemmái

A gazdasági kilátásainkat feszegető konferenciákon, kerekasztal-beszélgetéseken rendszeresen, de az EU 2010-re kitűzött lisszaboni céljainak megváltoztatásához támpontul szolgáló, az infokommunikációra is kitérő PwC-tanulmányban (ld. a Business Online 2005. 1–2. számát) kijelölt új fókuszokat illetően ugyancsak előkerülnek az oktatást, az informatikának az oktatásban játszott szerepét firtató kérdések. A hazai lakosság körében az internethasználat terjedési sebességének megtorpanását, illetve a növekedés elősegítését célzó viták résztvevői is kikitérnek az oktatás felelősségére, sőt akadnak a nem informatikai szakirányú felsőoktatási intézményekben zajló informatikaoktatás nehézségeivel, lehetőségeivel és jövőjével foglalkozó rendezvények is.
Tudásközpontú társadalom után áhítozva, a jelenlegi helyzetet elemezve megkerülhetetlen a jövőbeni teendők megjelölése, ám ma még úgy tűnik, hogy meglehetősen mély a szakadék az informatika potenciális és tényleges felhasználóinak felkészültsége között, különösen a civil szférában.

FEKETE GIZELLA

A CEBC Magyarország gazdasági kilátásai 2005-re című rendezvényén és az ELTE bölcsészkarának informatikai tanszéke által e témában első ízben megrendezett konferencián elhangzottakat a KFKI-csoport szaktanácsadója, a hazai felnőtt-felsőoktatásban is otthonosan mozgó közgazdászdoktor, *dr. Bőgel György* tapasztalataival kiegészítve igyekszünk a témával kapcsolatos problémákra és megoldási lehetőségekre rávilágítani.

Széles a skála

A hazai középiskolai és felsőoktatás terén egyaránt beszélhetünk előreléptről és lemaradásról. A CEBC február eleji üzleti reggelijén a miniszterelnök is hangsúlyozta: a középiskolai oktatásban jó helyen állunk, vetekszünk az EU-tagállamokkal, a szakmunkásképzésben és a felsőoktatásban azonban komoly gondok vannak. *Gyurcsány Ferenc* a felsőoktatás teljes reformjának szükségességét hangsúlyozta, beleértve az életen át tartó tanulás víziójában betöltött szerepét, illetve az ehhez legmegfelelőbb intézményi formák megtalálását és kialakítását is.

Az informatikatanítást, illetve az informatikának a tanításban betöltött szerepét tekintve a középiskolákban és felsőoktatási intézményekben – infrastruktúra, eszköz és alkalmazás tekintetében – egyaránt szembetűnők a különbségek. Kevés a megfelelő felszerelést és kellő felkészültségű oktatókat sem nélkülöző középiskola. Olykor maga a technikai bázis, míg máskor a meglévő infrastruktúrát kihasználni képes oktató hiányzik.

Bőgel György tapasztalatai szerint a tudásintenzív gazdaság szülőhelyének tekinthető egyetemeink is hasonló cipőben járnak. Van, ahol az infrastruktúra, máshol pedig az eszközök szintjén vannak hiányosságok, s akad, ahol az internet hatékony alkalmazásához szükséges oktatói ismeretekkel van gond. „A CEU-n minden előadóteremben rendelkezésünkre áll az internet, így az azon keresztül elérhető információk (külföldi egyetemi honlapok, tanulmányok, vállalati site-ok stb.) beépíthetők az előadásokba."

Próbálkozások

Persze ennek megváltoztatására születnek koncepciók, s a fejlődés sem tagadható, hiszen ma már az általános iskolákban (esetenként az óvodákban) is vannak számítógépek, s biztosított az internet-hozzáférés. Azonban a 2-3 év alatt elavuló hardverek cseréje, valamint az internethasználat költsége – a gyakran jelentős kedvezmények ellenére is – komoly megterhelést jelent az oktatási intézmények számára. Emellett különös pazarlásnak tűnik, hogy ma még a tananyagokba, az oktatási módszertanokba – többek között a tanárok felkészültségi, illetve a gyerekek igen eltérő eszközhasználati szintje miatt – nincs beépítve a számítógép-, illetve az internethasználat, így az intézmények jelentős részében alacsony az informatikai eszköztár kihasználtsága. A bekerülési és a használatból adódó költségek megtérülésének érdekében az oktatásmódszertan, a tanárképzés és a továbbképzés terén is akad tehát teendő.

Megoldásként a megfelelő hátterű középiskolákban a gyerekek készségszintje szerinti kis csoportos oktatás jöhetne szóba – mondja Bőgel György –, de a magas óraszám mellett a tanárok felkészítése nem könnyű feladat.

A fentiek minden pedagógust érintenek, így az egyetemi struktúrák átalakításának kérdését feszegetik. Az élethosszig tartó tanulás szlogenként jól hangzik, ám erre Bőgel szerint nem a gyorstalpaló tanfolyamok jelentenek megoldást, hanem minden egyes terület dolgozói számára ki kellene alakítani az ehhez szükséges tanulási perspektívák ívét.

Bölcsészinformatika

Az ELTE bölcsészettudományi karán folyó informatikaképzés tapasztalatait összefoglaló konferencia számos kérdésben megerősítette a fentieket.

A képzések eddigi tapasztalatait és a diákok véleményét is tükröző előadásokból kiderült, hogy nem minden hallgató hoz magával elegendő informatikai tudást a középiskolából, ezért az egyetemi képzésbe általános, az informatikai szemléletet, készséget és kultúrát fejlesztő elemeket, illetve a szakok oktatási programjaiba a harmadik évezred követelményeinek megfelelően korszerű, a munkaerőpiacon is hasznosítható, informatikai tartalmú tárgyak beépítését javasolják. Többek között ilyen lehetne a nagyméretű szövegek professzionális kezelése, a fejlett számítógépes prezentáció vagy a hatékony információkezelés és kommunikáció.

A konferencián felvetődött néhány, a szakirányú informatikai képzést hátráltató tényező is. Ilyen például a bekerülő diákok már fentebb is említett különböző szintű informatikai felkészültsége, amire az ECDL-vizsga felvételi követelményként való megfogalmazása lehet a megoldás. Ugyancsak – különösen a sok esetben írásaikból élő, illetve azt munkájuk szerves részének tekintő bölcsészek esetében – általános problémát jelent a tíz ujjal való gépelés tanításának hiánya (kivételt képeznek a közgazdasági szakközépiskolák, valamint néhány alternatív általános és középiskola). Az ennek megváltoztatását javasló többség a klaviatúra mint kizárólagos, hiteles szövegbeviteli eszköz hatékony használatának szükségességére hivatkozott.

A konferencia megállapításai között az is szerepelt, hogy a bölcsészek informatikai képzésének korszerű eszközökkel történő tartalmi és módszertani kutatását, fejlesztését az ELTE BTK Informatikai és Könyvtártudományi Intézete mellett egy tudományos tanács tehetné a jelenleginél hatásosabbá.

Internet

De az internettel kapcsolatos készségek hiánya is visszavezethető az oktatásra. Lehet vitatkozni arról – ahogy tették ezt a korábban említett CEBC-konferencia kerekasztal-beszélgetésének résztvevői is –, hogy vajon az interneten lévő magyar tartalom minősége és mennyisége vagy a nyelvtudás elkeserítően alacsony szintje az oka a penetrációnövekedés megtorpanásának. Ám vélhetően mindkettő, hozzátéve azt is, hogy a használatnak ma még – főként a lakosság körében – nem érzik égető szükségét. A fentiek azonban éppúgy visszavezethetők a nyelvoktatás és az informatikai készségek köz-, illetve felsőoktatásban való elsajátításának problematikájára, mint a hazai tartalom állapotával kapcsolatos állami felelősségre.

Merre az erre?

A tudás alapú gazdaságra való áttérés alapfeltétele a fejlett oktatási rendszer. A felsőoktatás reformja e tekintetben nem biztos, hogy jó irányban halad, az épülés mellett leépülési folyamatok is tapasztalhatók. Az Egyesült Államokkal szemben legnagyobb hátrányunk, hogy a gazdasági élet szereplői és az egyetemek között nincs intenzív kapcsolat. Míg az USA-ban természetes, hogy egy tanár vállalkozik, vagyis időnként „kilátogat" a gazdaságba, majd onnan pél-

dául vendégtanítóként visszatér a katedrához, nálunk ez ma még elképzelhetetlen. Az ottani egyetemek körül campusvállalatok virágzanak, amelyek alapítói közül több is – lásd például a Ciscót – korábban az adott egyetem oktatója volt. A gazdaság és az egyetemek közötti szoros kapcsolat révén a diákok az előbbi szükségleteinek megfelelő tudást szerezhetnek, ennek birtokában pedig az egyetem falai közül kikerülve intenzíven részt vehetnek a tudás alapú gazdaság építésében. Mindez a kockázati, illetve a működő tőke társulási kedvére is kedvezően hat.

A hazai egyetemek nem önálló gazdasági szervezetek, így a gazdaság és a közoktatás együttműködése ma még gyakorlatilag lehetetlen. A 2004 végén megszületett döntés, amely szerint az egyetemek, ha önálló forrásból termelnek bevételt, annak elköltésére nagyobb szabadságot kapnak, kínál ugyan egyfajta nyitási lehetőséget, ám nyilván kell még idő, hogy az üzleti szektor erre a várakozásoknak megfelelően reagáljon. Az MBI-képzéseknél különösen hasznosak lennének az üzleti szférából érkező vendégelőadók, de mivel ott az oktatók ténykedése doktorátushoz kötött – s azzal az üzleti szférában kevesen rendelkeznek –, ez nem lehetséges. A szükséges változtatások során azonban a képzést és a kutatást – a finanszírozás terén – nem lenne szabad összemosni.

Az egyetemi és az üzleti szféra hatékony együttműködését gátló tényezők hatása munkaerő-piaci anomáliákban is megmutatkozik. Nálunk ebben a kérdésben az Oktatási Minisztérium, illetve a Foglalkoztatáspolitikai és Munkaügyi Minisztérium között nincs átjárás, a meglévő együttműködés és adatcsere (pl. az FMM foglalkoztatási jelentéseket vár a cégektől) elsősorban a tényadatok rögzítésében merül ki: kit hol, mikor, milyen munkakörben foglalkoztatnak. Arról azonban, hogy milyen területre, mikor, milyen jellemzőkkel bíró munkaerőt kerestek, és nem találtak, nem készülnek jelentések, s így az oktatatási rendszerhez sem jut el ilyen információ.

Lennének alapok

Szegeden – a meglévő adottságokat kihasználva, koncentrált, átgondolt fejlesztésekkel – a tudás alapú gazdaság felé tett lépésként létrehozható lenne egy tudásközpont. Világklasszisként emlegetik az egyetemi együtteshez tartozó biológiai központot, s a világpiacon is jegyzett felsőoktatási intézmény kiváló természettudományi oktatógárdája is biztosíték lehetne arra, hogy az ott folyó munkára alapozva Szeged a biológia, a bioinformatika, a genetikai fejlesztések központja legyen. Ehhez azonban – mivel nem csupán az informatikai, biológiai, gyógyszergyártási kapcsolatok ki-, illetve továbbfejlesztésére, hanem a vállalkozástelepítés támogatására, az infrastruktúra (autópálya) kiépítésére is szükség lenne – állami, részben EU-finanszírozású pályázatokon keresztüli segítség kellene.

Összegzés

Az informatikának tehát kiemelt helye lenne az oktatásban, hiszen a gyermek- és ifjúkorban természetessé váló eszközhasználat később, a mindennapi munka során szükségletet gerjeszt, ám ma még mindez – mivel a készségfejlesztést célzó igyekezet nem párosul az infrastruktúra megteremtésére tett erőfeszítéssel – gyerekcipőben jár.

Hosszú távon „spontán” megoldást jelenthet, hogy a számítógép mellett felnövő generáció lassan eléri a tankötelezettségi kort, ám a szociális különbségek itt is gondot okozhatnak. Ebben az esetben a tanárok feladata már nem a számítógépes alapismeretek oktatása lenne, hanem a számítógép a tananyag elsajátításának, illetve mélyebb megértésének, gazdagításának eszköze lehetne. Ehhez azonban a tanárok ilyen irányú képzésére van szükség, s így a kígyó a saját farkába harap, vagyis ismét elérkeztünk az egyetemi informatikai oktatás problémaköréhez.

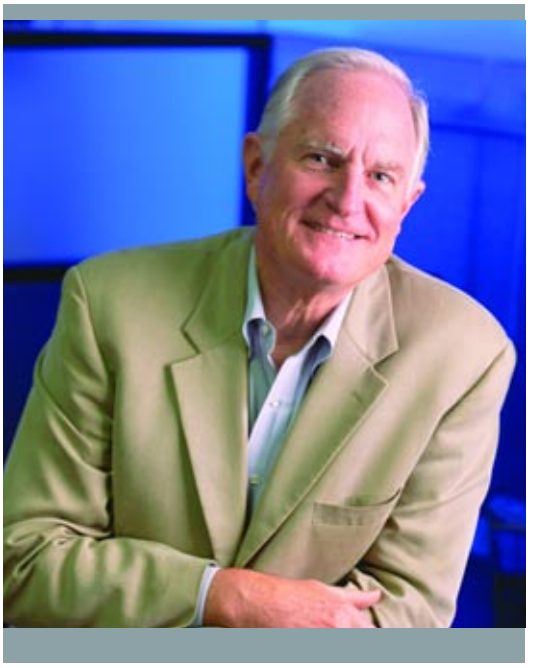
Az e-learning lehetőségei sincsenek kellően kihasználva, ez a forma napjainkban inkább a cégen belüli képzések, semmint a közoktatás, illetve a felsőoktatás eszköze – az okok és a továbblépés boncolgatása azonban túllép cikkünk keretein.

Mindezt figyelembe véve az informatika fejlődésével való lépéstartás és az általa kínált lehetőségek kihasználása csak átfogó intézményi reformokkal párosulva valósulhat meg. Ez az infrastruktúra megteremtésén túl a tanárképzés és -továbbképzés, valamint a pedagógusfizetések kérdését is feszegeti. Az átfogó reform tehát elkerülhetetlen. A felkészülés akár még idén megkezdődhet, azonban a tényleges reformra ebben a ciklusban már nincs idő.

Craig Barrett:
Magyarország az élvonalban

Az Intel elnök-vezérigazgatója,* Craig Barrett *Budapesten járva a Corvinus Egyetemen tartott előadása során jelentette ki, hogy Magyarország a technológiai fejlődés terén Közép-Kelet-Európában az élvonalba tartozik. Ahhoz azonban, hogy az Európai Unióban, illetve az egész világgazdaságban versenyképes maradhasson, hazánknak többet kell befektetnie az oktatásba, illetve jobban ki kell használnia a rendelkezésre álló új információs és kommunikációs technológiákat.

Barrett március végén azért látogatott Budapestre, hogy együtt ünnepelje a helyiekkel az Intel magyarországi irodájának 10 évvel ezelőtti megnyitását. A nap kiemelkedő programja volt a budapesti Corvinus Egyetemen tartott előadása. Ezt követően *Gyurcsány Ferenc* miniszterelnökkel tárgyalt a digitális átalakulásról, illetve egy új digitális várostervről, amelynek megvalósulása által Magyarország több térségére is kiterjed majd a vezeték nélküli, széles sávú internet-hozzáférés lehetősége mind a kormányzati szervek, mind a lakosság részére.



„Magyarország vezeti a digitális átalakulás folyamatát Kelet-Európában, és egyre versenyképesebbé válik az Európai Unión belül" – mondta Barrett az egyetemen tartott előadásában. „Magyarország versenyképessége elsősorban a jól képzett munkaerőnek köszönhető, azonban az ország számára szükséges, hogy továbbra is befektetéseket eszközöljön a képzésébe, illetve az új és innovatív ötletek továbbfejlesztésébe."

Craig Barrett és Gyurcsány Ferenc miniszterelnök megegyezett abban, hogy közösen támogatja Győr digitális várossá válási tervét. E közös akarat kifejezéseképpen Győr város vezetése és az Intel aláírt egy szándéknyilatkozatot is. A tervek szerint a győri projekt lehetővé teszi, hogy a helyi önkormányzat vezeték nélküli, széles sávú technológiák által biztosítsa a lakosság biztonságát, a tömegközlekedést, a közművek működését, illetve segítse a turizmust. A próbaprojekt által új és hatékony utak nyílhatnak meg a lakosok számára is a kormányzati programokhoz, illetve egyéb szolgáltatásokhoz való internetes hozzáférésre. Jelenleg Magyarországon két próbateszt folyik a legújabb vezeték nélküli technológia, a WiMAX kapcsán, amely széles sávú internet-hozzáférést biztosít majd a városokban, illetve a vidéki területeken is.

Craig Barrett beszélt arról, hogy a digitális technológiák több szempontból is megváltoztatják mindennapi életünket, kezdve attól, hogy miként kötünk üzletet, miként szórakozunk, vagy miként használjuk a kormányzati és egészségügyi rendszereket, egészen addig, hogy hazánk miként hasznosíthatja az új technológiák előnyeit, illetve hogyan terjesztheti ki szerepüket a mai gazdaságra. Barrett véleménye szerint az innováció elősegítésének szempontjából három terület fontos Magyarország számára: az invesztálás a világszínvonalú kutatás-fejlesztésekbe, az oktatásra szánt összegek növelése, illetve együttműködő programok alkotása, amelyek következtében a technológiák még inkább hozzáférhetővé válnak a mindennapi életben.

Ezen erőfeszítések közül kiemelten fontos a tanárok továbbképzése, mivel a jól képzett tanárok hatékonyan integrálhatják a számítástechnikát a tantervbe. Barrett hisz abban, hogy ennek segítségével tovább gyarapodhat a diákok tudása, és az általuk elért eredmények is javulhatnak. Elmondta, hogy az ilyen befektetéseknek köszönhetően a jövő dolgozói mind rendelkeznek majd olyan szintű matematikai és tudományos tudással, amely elengedhetetlen a globális digitális környezetben való versenyképességhez.

„A kormány kétségkívül segítséget nyújt abban, hogy az internet még elérhetőbbé váljon a polgárok számára, azonban Magyarország még mindig lemarad az EU-átlagtól" – mondta Barrett. „Egyre fontosabb az ország számára, hogy a PC-technológiákat az ország minden pontján megismerhessék már az általános és a középiskolák tanulói is. Az oktatásba és a technológiákba való befektetésnek az első helyen kell állnia."

Alvó szükséglet

A CEBC közelmúltban megrendezett, Magyarország gazdasági kilátásai 2005-re című konferenciája a tudás alapú társadalom és gazdaság építésének kérdését feszegette. Az informatikai cégek által delegált résztvevőkkel folyó kerekasztal-beszélgetés többek között azt járta körül, hogy az utóbbi időben vajon miért torpant meg a hazai internetpenetráció növekedése. Az infrastruktúra továbbfejlesztésének lehetőségeit, az árak megfelelőségét és az eszközök egyszerűsítésének lehetőségeit firtatva az internetes tartalom, valamint az oktatás felelőssége került a fókuszba, valamint az a kérdés, hogy hogyan lehetne növelni – elsősorban a lakosság körében – az internethasználat igényét. Bár a gordiuszi csomót nem sikerült átvágni, azért akadt néhány használható ötlet.

FEKETE GIZELLA

Ahol felmerül a hatékonyabb kommunikáció iránti igény – többnyire az üzleti szférában –, ott kevésbé kell az internet fontosságát bizonygatni – mondta *Paál Péter,* az IBM vezérigazgatója. Ezen a területen a világhálót használó virtuális közösségek tapasztalatainak a kommunikációba való beépítésével válhat az internet a jelenleginél eladhatóbbá. „Amikor egy vállalat folyamatait átszervezik, például az internet által kínált lehetőségek kihasználására, a közben, illetve azt követően szerzett tapasztalat is gerjeszthet igényt" – véli Paál, aki szerint az ellenpólust azok jelentik, akik a kommunikáció fogalmát sem ismerik.

Egyszerűség, biztonság

Az egyszerűbben használható eszközök is növelhetnék a lakosság körében az internetpenetrációt. Segíthetne, ha a funkciók, lehetőségek közül, persze a továbblépés lehetőségét is biztosítva, csak azok lennének elsőként elérhetők, amelyeket a felhasználó igényel (adóbevallás, vonatjegyvásárlás stb.).

A számítógéppel ismerkedő számára a felhasználótól elvárt biztonsági intézkedések is riasztóak lehetnek, így azokat a szolgáltatóknak kellene átmenetileg vállalniuk – ahogy, szűkített funkcionalitást biztosítva, néhányan már teszik. Egyes munkakörök betöltéséhez követelmény lehetne a biztonsági képzésben való részvétel, s az ECDL tananyagában is helye van az internetes biztonságnak. Az üzleti életben, illetve az állam- és közigazgatásban, az államilag vagy az EU által támogatott informatikai projekteknél hangsúlyozni kellene a biztonsági terv, illetve a költségvetés meglétét, ám a mai gyakorlat a biztonsággal és az oktatással való takarékoskodást részesíti előnyben, ami a rendszerhasználat során ugyancsak megbosszulhatja magát.

Piszkos anyagiak

Bár ma már nem az internethasználattal összefüggő költségeket tartják a hazai internetpenetráció további növekedését leginkább gátló tényezőnek, azok a nyugati országokhoz képest még mindig magasak. Az árversenynek azonban szolgáltatói oldalról gátat szab, hogy a hálózatok számának növekedése mellett még mindig csak egy szolgáltatótól lehet vezetéket igénybe venni. A régi rézkábeleket kiváltó, ma még csak „papíron" létező technológiák, így a rádiós rendszerek elterjedése a lakossági előfizetők hatékony elérésére és az árakra egyaránt kedvezően hatna, s a szolgáltatók kiszolgáltatottságát is megszüntetné.

A szolgáltatói oldal a PC-k még mindig magas árát kifogásolta. Az IBM vezérigazgatója, Paál Péter azonban nem osztja ezt a véleményt. Úgy gondolja, hogy a szolgáltatók árait a piac szabályozza, az igénybevételt pedig az, hogy vannak-e internethasználatra s ennek érdekében a szolgáltatási díj megfizetésére ösztönző tartalmak a neten. Hasonló okokból a sokak által vásárolt jó minőségű színes televíziókéval vetekedő PC-árakat sem érzi problémának. Ám ezt a párhuzamot némileg kérdésessé teszi a tévé- és az internethasználat havi költségei közötti különbség, valamint a PC-k 2-3, illetve a tévék 5-8 évenként szükségessé váló cseréje.

Nyelv és tartalom

Az igazi gátat a megfelelő mennyiségű és minőségű magyar tartalom hiánya, illetve a globális tartalomhoz való hozzáférést akadályozó gyenge nyelvtudás jelenti. A felsőoktatási intézmények felvételi követelményei közé bekerült a nyelvvizsga, ami a nyelvtudók arányán változtatott ugyan, de a gyakorlat azt mutatja, hogy az így megszerzett tudás nem jár együtt a nyelvhasználat készségével. A magyar nyelvű tartalom mennyiségének ugrásszerű növekedése javíthatna a helyzeten, azonban a viszonylag kisszámú magyar nyelvhasználó miatt üzleti alapon nem kifizetődők az ilyen irányú fejlesztések, illetve szolgáltatások.

Az idegennyelv-ismeret és a tartalom több táborra osztja a lakosságot. Vannak, akik nem csupán megvásárolják a gépet, de be is kapcsolják, és internetelőfizetők lesznek. Mások, mert divat, megveszik, ám nem használják a PC-t. A rossz anyagi körülmények között élők viszont eddig sem jutnak el, s számukra marad az iskolákban, munkahelyeken, esetleg könyvtárakban és e-Magyar-

ország pontokon lehetséges internethasználat, ha képesek rá.

Az eszközök és szolgáltatások elavulás előtti kihasználása érdekében az oktatás, a felkészítés terén kell előrelépni. A kultúra a technológiánál sokkal nehezebben és lassabban fejleszthető. Ma a számítógépes tanfolyamok jelentős hányada rosszul felépített, így ezekről „ugye mondtam, hogy nem tudom megtanulni" felkiáltással távoznak a gyakran amúgy is szkeptikus próbálkozók, például a munkanélküli felnőttek. Az egyszerű felhasználó az ECDL-vizsgára való felkészülés során sem kap a számítógéphez és az internethez kedvet csináló „többletet", s a szolgáltatóknak sem a műszaki paramétereket reklámozva kellene – csak az árkedvezményeket hangsúlyozva – az internethasználatra buzdítaniuk. Ehelyett hirdetéseikben a felhasználással összefüggő előnyöket kellene előtérbe helyezniük. Jelentősen javíthatná az informatikai kultúrát az oktatás színvonalának, minőségének javulása, felhasználóbarátabbá válása.

A leggazdagabb tartalomforrásnak az államnak kéne lennie, azonban az már gazdaságossági kérdés, hogy létrehozható és működtethető-e magyar nyelvű internetes tartalom 10-15 millió ember számára üzleti alapon, nyereségesen. Segítene a hazai információs kultúra fejlődésében, ha felkerülnének a világhálóra például az oktatási rendszer tantervei, tananyagai, azonban ez ma – a költségek közvetlen megtérülésének kicsi esélye miatt – nem megoldott. A magyar egyetemek legtöbbjének honlapja is igénytelen, vagyis ezek a potenciális tudásközpontok sem járnak élen a tartalomfejlesztésben. A törvényeknek, rendeleteknek csupán töredéke érhető el ingyenesen, s bár a számuk nő, az állampolgárok mindennapi életét megkönnyítő közhasznú információk zöme még mindig nem hozzáférhető.

A tartalomfejlesztést is érintő kérdés továbbá, hogy vajon tudja-e az Informatikai és Hírközlési Minisztérium, kik és hogyan használják ma az általa létrehozott e-Magyarország pontokat, vagy úgy érzi, hogy azok kihasználásával nem kötelessége foglalkozni.

Szükség szűkén

Mindez kevésbé lenne hangsúlyos, ha az emberek szükségét éreznék az internet használatának. Ám ezen az e-Magyarország pontok szaporodása sem segít, amennyiben nincs, aki eligazítja az internet útvesztőiben az oda betévedőket. Ez, valamint a tartalomfejlesztés kérdése az infrastruktúra-fejlesztéstől eltérő gondolkodást igényel, így a probléma megoldását az utóbbira koncentráló IHM helyett másfajta intézményekbe kellene delegálni. Az IHM hasonló gondokkal küzd, mint az informatikai szolgáltatók egy része: nem beszél a felhasználó nyelvén, nem ismeri kellőképpen a szükségleteit, s így nem tudja hatékonyan eladni a portékáját.

Akadnak azonban pozitív, ha nem is a tartalomra vonatkozó, de az internet-penetrációt növelő kezdeményezések. Ilyen többek között a BAT-é, amelynek cafeteria rendszerében a béren kívüli szolgáltatások között szerepel munkavállalói számára a széles sávú internet otthoni bevezetése, valamint a havi költségek fedezése is.

Ellentmondások béklyójában

A tudás alapú gazdaság megteremtésére, az elektronikus irányítási rendszerekkel rendelkező vállalatok számának növelésére tett erőfeszítések ugyan látszanak az EU és az egyes minisztériumok által finanszírozott pályázatokon, ám a pályázati célok nem mindig harmonizálnak egymással, s gyakran nem a valódi igényekhez és alapokhoz igazítottak. Vagyis mintha a pályázatok kiírói nem rendelkeznének kellő információval a vállalkozások gazdálkodási, vezetői felkészültségéről, állapotáról, az informatikához való affinitásukat, illetve annak alkalmazását is beleértve.

FEKETE GIZELLA

A GKI-nak, a T-Mobilnak és a Sun Microsystemsnek a magyarországi vállalatok elektronikusrendszer-használatával kapcsolatos közös kutatási eredményei, valamint a hazai informatikai forgalmazók, szolgáltatók véleményei sem vágnak mindig egybe. Míg ez utóbbiak közül az elektronikus rendszereket fejlesztő multinacionális cégek hazai leányvállalatai (SAP, Oracle stb.) már vagy két éve a hazai nagyvállalati piac ERP-telítettségéről beszélnek, addig a GKI említett jelentése szerint mindössze a felük rendelkezik integrált vállalatirányítási rendszerrel. Az ellentmondás egyik oka lehet, hogy a nyugati országokban és az USA-ban nagyvállalatként értelmezett cégek méretét kevés hazai vállalat éri el, s ezt alapul véve lehet, hogy valóban telített az ottani értelmezés szerinti hazai nagyvállalati piac. Továbbá néhány olyan szakterület is akadhat, ahol a munka jellegénél fogva ilyen méret mellett sincs szükség a folyamatok integrált, elektronikus támogatására, sőt az outsourcing is beleszólhat a statisztikába. Az eltérés azonban mindezek ellenére szignifikánsnak tűnik. Az ilyen jellegű, vagyis az elektronikus alkalmazások elterjedését firtató felmérés ritka, mint a fehér holló, s mert e rendszerek – és még inkább a tudás alapú gazdálkodást, működést segítő üzletiintelligencia-megoldások – alkalmazása versenyképességi mutató, ezért nem minden vállalkozás ad róla hiteles információt, így a felmérési eredmények sem tekinthetők minden tekintetben autentikusnak.

Ugyanakkor figyelmeztető jel lehet a rendszerek forgalmazói számára, hogy még a nagyvállalatinak mondott piacon is lehet keresnivalójuk, s nem feltétlenül kellene olyan rendszeradaptációkkal támadni a kkv-ket, amelyek nem számukra készültek. Ezen a területen ugyanis szépszámú, erre a piacra náluk jobban felkészült versenytárssal találják szemben magukat hazánkban is. Az egy évtizede ennek a szférának dolgozó, így annak igényeit igen jól ismerő, eredményes, esetenként már a nemzetközi piacra is kimerészkedő hazai fejlesztők (pl. Megatrend, Volán Elektronika) és több multinacionális cég (pl. Scala, Exact) mellett jelenleg a Microsoft Busi-

ness Solutions megoldásaival (Navision, Axapta) is versenyezniük kell.

Van mit, de hová?

A CEBC Magyarország 2005-ös gazdasági felkészültségét firtató konferenciáján dr. *Garamhegyi Ábel,* a GKM befektetési és kereskedelemfejlesztési helyettes államtitkára az EU-források felhasználásának hatékonyságáról tett kijelentéseivel szemben az IT Kht. honlapján megjelenő, az elektronikus rendszerek bevezetésével kapcsolatos tavalyi és jelenlegi GVOP-pályázatok számadatai nem erről tanúskodnak. Sok a formai és tartalmi hibák miatt nem elfogadott pályázat, s bár az adatokból az ok nem derül ki, az elfogadottak közül ma még igen kevés a valóban támogatott, ami persze kritika a bírálat sebességét illetően is. Ez utóbbi azért is káros, mert megkezdett projektet nem támogat az EU, így viszont akár fél év is eltelhet a beadás és a pénzösszeg odaítélése között. Idén ugyan mind a kiírások, mind a bírálati körülmények javultak, ám hogy mennyire, az csak a két év azonos időszakainak eredményeit összevetve dől majd el.

A GVOP 2004 és 2006 közötti prioritásait és forrásait tekintve a beruházásösztönzésre 35 milliárd, a kkv-fejlesztésre 42,6 milliárd, a k+f innovációra 33,8 milliárd, az információs társadalom és gazdaság fejlesztésére 34,3 milliárd forint támogatást biztosít az EU.

A GVOP-n kívül a Környezet és Infrastruktúra Operatív Program, valamint a Kohéziós Alap, a Transzeurópai Közlekedési Infrastruktúra Fejlesztési Források felhasználásáért felel még a GKM. Ehhez 1,350 ezermilliárd forint társfinanszírozású támogatási keret áll rendelkezésre – teljesítés utáni utólagos fizetéssel – 2004 és 2006 között.

A fent említett konferencián elhangzott hozzászólások elsősorban a minisztérium ismeretei és a való világ közötti különbségre hívták fel a figyelmet. Fény derült a hazai k+f támogatás igen gyenge mai gyakorlatára, amin erős teammunkával lehetne javítani, ám ez – pl. az USA-val szemben – a hazai kutatások egyik gyenge pontja. Az Egyesült Államokban egy-egy fejlesztésen akár 100-120 kutató is dolgozik, míg nálunk alig akad 20-nál több tudóssal, szakemberrel folyó kutatás. Segítséget esetleg a gazdaság által a kutatások számára – például a gazdasági húzóágazatok kijelölésével – meghatározott irányok jelenthetnek.

A pályázatok tehát önmagukban, bármekkora támogatást is tartalmaznak, nem elegendők. A tényleges versenyképesség-javuláshoz, a tudás alapú társadalom, gazdaság felépítéséhez jelentősen javulnia kellene a kormányhivatalok, minisztériumok közötti együttműködésnek, s ezzel egyidejűleg az említetteknek – hogy reális képet kapjanak a jelenlegi állapotokról, eredményekről és gondokról – a különböző szektorok, szakterületek képviselőivel is együtt kellene működniük, ami jelenleg még nem vagy nem a megfelelő szinten működik.

Hatékonyságmérés az online marketingben (III.)

A konverziós arány növelése

Mennyire vagyunk képesek meggyőzni látogatóinkat, hogy megtegyék az általunk kívánt akciót? „Milyen a konverziós arány az Ön website-ján? 1 százalék? 3 százalék? Nem tudja? Ha nem tudja, ezzel nincs egyedül." (Bryan Eisenberg, *Future Now Inc.*)

DAMJANOVICH NEBOJSA

A megkérdezett amerikai cégek több mint fele nem tudja, milyen a website-jának konverziós aránya, bár az üzleti cél mindenki számára a látogatottság és a vásárlások számának növelése. Nincs ez másképp az itthoni piacon sem, sőt talán a helyzet még súlyosabb.

Mit is jelent a konverzió?

A konverzió az a fontos mértékegység, amely megmutatja azoknak a látogatóknak az arányát, akik befejezték az általunk kívánt akciót. Website-unk tartalmával több ilyen akciót jelöltünk meg célként, és azt várjuk el a látogatóktól, hogy azt teljesítsék. Persze előfordul, hogy el sem kezdik a végrehajtását, hanem a nyitó oldal megtekintése után azonnal távoznak. Más esetben pedig már az akció alatt „visszapattannak". Így fordulhat elő, hogy sokkal nagyobb a website-unk látogatottsága, mint a vásárlók, a hírlevélre feliratkozók vagy a kitöltött kérdőívek száma.

Valamennyi említett akció (vásárlás, feliratkozás, regisztráció, kitöltés, letöltés stb.) több lépésből áll. Mindegyik során a látogatónak lehetősége van megállítani a folyamatot vagy továbblépni. Továbbá bizonyos esetekben a folyamat nem a látogató akaratából, hanem rendszerhiba miatt szakad félbe. A konverziós arány, azaz a látogatókból konvertált vásárlók száma attól függ, hogy Ön mennyire elégíti ki a látogató szükségleteit, és mennyire motiválja őt a következő lépés megtételére.

Miért fontos a konverzió?

„Az internetes értékesítés 50%-a elvész, mert a felhasználó nem találja a kívánt tartalmat" (Gartner Group).

„A visszatérő látogatók 40%-a elvész a negatív élmények miatt" (Zona Research).

„A látogatók 85%-a elhagyja a website-ot a szegényes design miatt" (cPulse).

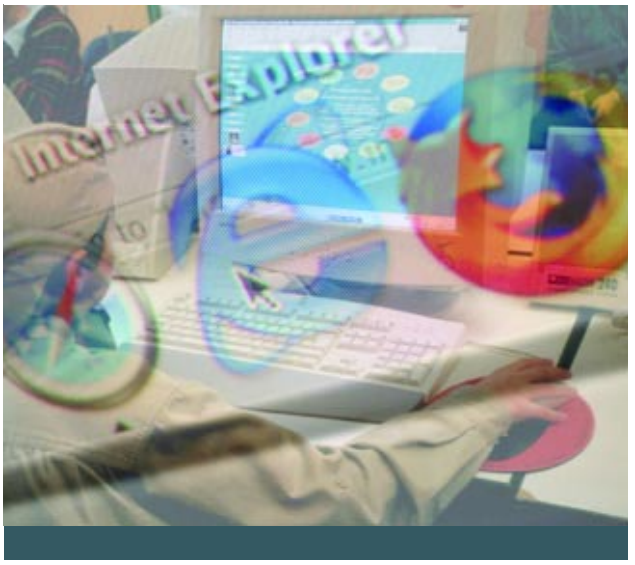
Vegyük minden látogató célját egy „makrotevékenységként" (pl. szeretném megvenni a számítógépet). Minden „makroakció" egy sorozat „mikroakciót" tartalmaz (pl. minden egyes kattintás a nyitó oldalról, amely a kívánt termék kiválasztásától a megvásárlásáig vezet). Minden akciót megelőzi a döntéshozatal, azaz valamennyi kattintás és űrlapkitöltés előtt a látogató gondolkodik, s döntéseket hoz – a folyamat megszakításáról vagy annak folytatásáról. Ezek a lépcsők igen fontosak számunkra, és mindent meg kell tennünk annak érdekében, hogy a „mikroakciókat" képesek legyünk monitorozni. Minden „mikroakció" után Ön veszít, és ha ezeket a folyamatokat nem képes figyelni, és javítani rajtuk, akkor igazából soha nem fogja megtudni a siker titkát.

Vegyük példaként a következő egyszerű értékesítési folyamatot! Egy webáruháznak átlagosan naponta 20 000 egyéni látogatója van. Ebből:

– 75% a nyitó oldalon túl meglátogat valamely más aloldalt is,
– 50% elolvassa a termékbemutatót,
– 30% szeretne többet tudni, és letölti az esettanulmányt vagy a bővebb anyagot,
– 10% elkezdi a vásárlási folyamatot,
– és csak 5% fejezi be a vásárlást, ami 1000 vásárlót jelent!

Miben segíthet a webanalitikai szoftver?

Ezek a megvásárolható vagy bérelhető szoftverek egészen pontosan meg tudják mutatni minden egyes „mikroakció" sikerességét. Az akcióban szereplő oldalsorozatban (pl. vásárlási folyamat) minden egyes oldal teljesítményét figyelni tudjuk, és így azonnal észrevehetjük, hogy melyik oldalról „pat-



tannak le" leginkább a vásárlást elkezdő látogatók. Ezeket az oldalakat ellenőrizni kell. Lehet, hogy a potenciális vevő műszaki hiba miatt nem tudja befejezni a vásárlást, de az is lehet, hogy az oldallal technikailag semmi probléma nincs. Az utóbbi esetben valamilyen ösztönzővel lehet próbálkozni, amely segíti az olvasót a döntéshozatalban, azaz a folyamat folytatásában. Ha az ösztönzőt elhelyeztük, akkor a következő időszak megmutatja azt is, hogy mennyire tudtuk befolyásolni a látogató tevékenységét és egyben a konverziós arányt.

Megtörtént eset

Egy weboldal tulajdonosa növelni akarta az e-mail hírlevélre feliratkozók számát. A megfelelő mezőben nevet, vezetéknevet és e-mail címet kért a látogatóktól. Igaz, ez nem sok személyes adat, de a mai tapasztalatok azt mutatják, hogy az emberek nem szívesen adják meg akár csak a nevüket is az e-mail címük mellett.

Amikor azonban a feliratkozási mező mellett elhelyezett egy „cselekvésre felhívó" (call to action) mondatot: „Tiszteletben tartjuk a személyi jogait!", valamint egy linket arra az oldalra, amely megmutatta a hírlevél mintáját és az archívumot, továbbá elmagyarázta, hogy a website tulajdonosa pontosan mire fogja az adatokat használni, hogyan fogja azokat tárolni, és meddig, a feliratkozási arány megnőtt.

A webanalitikai szoftver segítségével sikerült meghatározni a problémát, és a változtatásokat monitorozni. A „mikrolépések" száma ebben az esetben mindössze 3 volt:

1. a nyitó oldali felhívás a feliratkozásra,
2. a feliratkozási oldal, ahol az adatokat be kellett gépelni,
3. a feliratkozást megerősítő e-mailben rá kellett kattintani a linkre ahhoz, hogy a feliratkozás sikeres legyen.

Ne felejtse el: a „mikroakció" megváltoztatása, a kreatívcsere (szöveg/kép) vagy a cselekvésre való felhívás a konverziós arány növekedéséhez és ezáltal az üzleti célok teljesüléséhez vezethet!

HP-tárolók Zalából a világ minden tájára

Túl az egymillión, új modellek előtt

Két és fél év alatt egymillió tárolóegység készült el a zalaegerszegi Flextronics-gyárban. Ebből az alkalomból március végén* Beck György, *a HP Magyarország vezérigazgatója a helyszínen ünnepélyesen átadta* Kóka János *gazdasági és közlekedési miniszternek a Magyarországon gyártott egymilliomodik HP-tárolóegységet. A jeles darab egy HP szalagos tároló (StorageWorks Ultrium 460 Tape Drive).

GALVÁCS LÁSZLÓ

Ma a világon legalább minden második DDS vagy LTO tárolón „Made in Hungary" felirat olvasható. Ez két dolognak köszönhető. Az egyik, hogy a HP kizárólag a magyarországi Flextronicsszal gyártatja StorageWorks LTO és DDS tárolóit, a másik pedig, hogy a HP piaci részesedése mindkét szegmensben meghaladja az 50 százalékot. (*Ben Wilkinsonnak,* a HP igazgatójának becslése szerint a 810k DDS-piacból 61 százalékot mondhat magáénak a társaság, 6 százalékot a Sony, a maradékon osztoznak a többiek, a 340k LTO-ból pedig 53 százalék a HP, valamint 41 százalék az IBM részesedése, és alig 6 százalék marad másoknak.)

Az még a HP döntése volt, hogy főként a nagy-britanniai Bristolból, illetve más európai gyárakból Magyarországra helyezi át a tárolók termelését, ám a végleges helyszínt már a partner, a szingapúri központú Flextronics választotta ki, amely 5 kontinens 32 országában végez tervezési, mérnöki, gyártási és logisztikai tevékenységet. *Ivan Herd,* a Flextronics alelnöke elmondta, hogy a Magyarországon immár 12 ezer alkalmazottat foglalkoztató társaság tíz éve Tabon vert gyökeret, de ma már van telephelye Nyíregyházán és Sárváron is. Ám a Flextronics végül a Nyugat-Magyarországi Ipari Park zalaegerszegi gyárában, zöldmezős beruházásként indította meg a termelést 2002-ben. Az első itt gyártott HP-tárolóegység 2002 végén készült el. Az azóta eltelt két és fél évben folyamatosan nőtt a termelési volumen, s márciusban már az egymilliomodik terméket ünnepelhették.

Bár ez a kitüntetett darab inkább személyes emléke marad Kóka Jánosnak, gazdasági miniszterként nyilván jobban örül annak, hogy a gyártás Magyarországon történik. Érthető hát, hogy az ünnepélyes eseményen első szavaival köszönetét és elismerését fejezte ki a három főszereplőnek, vagyis a HP és a Flextronics mellett a házigazda Zalaegerszeg városának is. A miniszter hangsúlyozta a folyamatosságot, hiszen – mint mondta – egy beruházás megszerzése igen nehéz feladat egy ország számára, ám talán még nehezebb azt hosszabb távra megtartani, az adott országban fejlesztésre, fejlődésre ösztönözni. Zalaegerszegen ez sikerült, de ahhoz, hogy az ország egészében, az egyes régiókban és településeken is hasonló sikereket érjünk el, a versenyképességünket kell fokozni. S még ha ez politikai szlogennek is tűnik, a hasonló termelési együttműködésekért ugyanúgy versenyezni kell más országokkal, azok városaival, mint a gazdaság szereplőinek egymással.

A HP-tárolóegységek gyártása kifejezetten magas szintű mérnöki szakértelmet, szakmai felkészültséget igényel – tette hozzá Beck György, a HP Magyarország vezérigazgatója. „Ez a tudásintenzív tevékenység meggyőződésünk szerint kiváló környezetre lelt Magyarországon."

És valóban, a tények önmagukért beszélnek. Jelenleg 600 szakember, köztük 150 mérnök dolgozik a HP-termékek gyártásán, három műszakban. A gyártást magas színvonalú tesztelési folyamat egészíti ki, amely biztosítja a HP által világszerte elvárt minőséget. Az sem lehet tehát véletlen, hogy az eseményen bejelentették: újabb típussal, a 448-as modellel bővül a hazai termelés.

A kezdetekre visszatekintve, a 400 GB tárolókapacitású HP StorageWorks Ultrium 460 Tape Drive volt az első olyan termék a HP Ultrium családon belül, amelyet a cég Magyarországon kezdett gyártani, és amely technológiai alapját képezi a HP jelenlegi csúcsmodelljének, a harmadik generációs Ultrium 960-asnak is. A termék a HP technológiai felkészültségét jelképezi: 800 GB kapacitásával és másodpercenkénti 160 MB-os adatátviteli sebességével jelenleg a világ leggyorsabb ilyen jellegű eszközének minősül: a kézfejnyi nagyságú egység megközelítőleg egymillió könyv tartalmát lenne képes tárolni. A HP StorageWorks termékeket a kis- és középvállalkozások, valamint a nagyvállalati felhasználók elsősorban céges adattárolásra, archiválásra és adatmentésre használják.

A HP kizárólag a Flextronics Nyugat-Magyarországi Ipari Parkjának zalaegerszegi egységében gyártatja DDS és LTO családba tartozó belső és külső tárolóegységeit, amelyek a kereskedelemben DAT és Ultrium néven kerülnek forgalomba. A termékekhez kapcsolódó logisztikai szolgáltatásokat is a Flextronics zalaegerszegi gyára végzi. A HP StorageWorks név mellett a termékek más világcégek márkaneve alatt is forgalomba kerülnek.

A HP és a Flextronics közös magyarországi tevékenysége jól példázza a HP álláspontját, mely szerint a régió ideális helyszín magas hozzáadott értékű termelési tevékenység folytatásához. Ezt bizonyítja a Flextronics Nyugat-Magyarországi Ipari Parkjának zalaegerszegi HP-gyártásában dolgozó, szellemi munkát végző magyar dolgozók magas aránya is.

Megfiatalított IVSZ-elnökség

Az Informatikai Vállalkozások Szövetsége (IVSZ) március 17-én megtartott tisztújító közgyűlése **Kovács Zoltánt,** ***a Kirowski Rt. vezérigazgatóját választotta új elnökéül. A négy alelnök*** **Csáki Zoltán** ***(budapesti kkv-osztály),*** **Laufer Tamás** ***(hazai nagyvállalatok képviselete),*** **Vinnai János** ***(vidéki kkv-osztály) és*** **Vityi Péter** ***(multinacionális osztály) lett. A közgyűlés húsz jelöltből választotta meg a hét elnökségi tagot*** **Beck György, Keresztesi János, Kuthy Antal, Kürti Sándor, Szekfű Balázs, Szittya Tamás** ***és*** **Vahl Tamás** ***személyében.***

Az IVSZ-közgyűlést két kormánytag is megtisztelte jelenlétével. Megjelent *dr. Kóka János* gazdasági miniszter, az IVSZ tiszteletbeli elnöke, és köszöntő beszédet mondott *Kovács Kálmán* informatikai miniszter.

Dr. Kóka János közvetlen hangú előadásában értékelte a gazdaság és az informatikai iparág helyzetét. Legfontosabb kormányzati feladatként azt határozta meg, hogy Magyarországnak a kormányzati ciklus végére tíz helyet előre kell lépnie a versenyképességi rangsorban. Ehhez olyan gazdaságpolitikára van szükség, amely a jövőbe fektető és versenypárti. „Ki kell szabadítani a gazdaságot a populista, álgazdasági üzeneteket hordozó politikai csapdákból" – mondta a miniszter.

Kovács Kálmán rendkívül pozitívan értékelte, hogy minden eddiginél nagyobb érdeklődés kísérte a szervezet tisztújítási folyamatát, ami jelzi, hogy az IVSZ társadalmi rangja jelentős, a pozícióknak valódi presztízsük van, és a szövetség sokat tehet azért, hogy az informatikában rejlő erő érvényesüljön a gazdasági fejlődésben.

Az elnökválasztáson öt jelölt indult az elnöki címért: *Czakó Ferenc,* a Synergon Rt. elnöke, *Kovács Zoltán,* a Kirowski Rt. vezérigazgatója, *Laufer Tamás,* az Albacomp Rt. vezérigazgatója, *Vahl Tamás,* az SAP Hungary ügyvezető igazgatója, valamint *Vinkovits László,* a T-Systems Hungary Kft. FB-elnöke.

A kétfordulós választás során az első körben Kovács Zoltán és Vahl Tamás maradt versenyben. A második kör azonban nem várt izgalmakat hozott, ugyanis a beérkezett 109 voks alapján Kovács Zoltánra 55, míg ellenfelére 54 szavazat érkezett. Ez ugyan abszolút többséget jelent, ám a szavazás mégis érvénytelen lett, mivel – a szövetség alapszabálya szerint – az elnöki pozíció elnyeréséhez 50 százalék plusz 1 szavazat szükségeltetik. Így a választást megismételték. A harmadik fordulóban már 123-an adták le voksukat, de hiába, mert az új eredmény (Kovács: 61 szavazat, 49,5 százalék; Vahl: 62 szavazat, 50,41 százalék) is alkalmatlan volt a tisztújításra. A döntésképtelenséget úgy próbálták leküzdeni, hogy kiküldték a teremből a két jelöltet, majd külön-külön visszahívták őket, s három kérdésre adott válaszuk alapján a tagság – újragondolva a támogatásukat – ismét szavazott.

A három kérdés a következő volt:

1. A jelölt mennyi időt tud IVSZ-elnöki munkájára fordítani, és hogyan képes egyeztetni ezt szakmai elfoglaltságával?

2. Mi a véleménye az IT-szakmában elharapódzott korrupcióról, és mit tenne annak visszaszorításáért?

3. Milyen taktikát választana az IVSZ érdekérvényesítésénél: konfrontálódót vagy kooperatívat?

A válaszok elhangzása után az újabb választás Kovács Zoltánt hozta ki győztesnek: a leadott 119 szavazatból 66-ot ő kapott, ami a leadott szavazatok 55,46 százalékát jelentette, és ez az alapszabály szerint is elegendőnek bizonyult az eredményességhez.

Kovács Zoltán 1997-ben az első magyar internet-tanácsadó cég, a Carnation Consulting alapítója és egyik vezetője volt. 1998 augusztusa és 1999 decembere között befektetési szaktanácsadóként dolgozott a budapesti ING Baring Banknál, majd a Société Générale Bank Hungarynél (a befektetési tanácsadói szolgáltatások regionális kiterjesztésével foglalkozott Bécsben és Londonban). Öt éve vezeti a Kirowski Rt.-t, 2001 óta a cég vezérigazgatójaként. Irányítása alatt a vállalat kisvállalkozásból tőkeerős középvállalattá nőtte ki magát, forgalma 50 millió forintról 1,25 milliárd forintra nőtt. 2002-ben a legdinamikusabban fejlődő európai vállalkozások „Deloitte European Technology Fast" 500-as listáján a Kirowski Rt. a 25. helyen szerepelt. 2005-ben Kovács Zoltánt a Young Entrepreneurs Organization (YEO) magyarországi tagozatának elnökévé választotta. Rendszeresen tart előadásokat szakkonferenciákon, továbbá projekttanácsadóként is tevékenykedik. 2004 májusától elnökké választásáig az e-szakcsoport vezetőjeként dolgozott az IVSZ-ben.

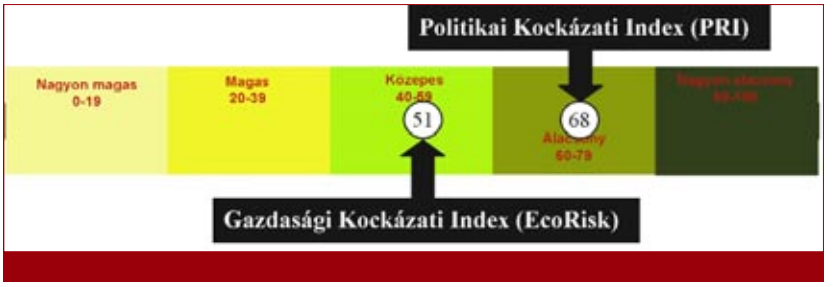
„Programom egyik leglényegesebb eleme, hogy a kis- és középvállalatok számára az eddiginél hatékonyabb érdekképviseletet kívánok megvalósítani. Hat hónapon belül egy világos és tömör iparági programot készítünk a tagság közreműködésével. Erre alapozva proaktív lobbitevékenységet folytatunk, és közreműködünk a szabályozási munkában. Az IVSZ legfontosabb feladatának az informatikai piac bővítésének elősegítését tartom. Ez a tagvállalatok közös sikerének alapja. A szervezet rangját az ágazat és a gazdaság jövőjét érintő kérdésekben aktív kommunikációval szeretném tovább erősíteni" – mondta Kovács Zoltán, az Informatikai Vállalkozások Szövetségének új elnöke, aki szerint szervezeti változások is szükségesek ahhoz, hogy az IVSZ igazi szolgáltató szervezetté válhasson.

Országjelentés 2004

A kulcs az államháztartás rendbetétele lenne

2004-ben az előző évihez képest enyhén növekedett Magyarországon a politikai kockázat, és stagnált a gazdasági. Ezt állapítja meg a Political Capital Institute és a Figyelő szakértői által idén is elkészített, az elmúlt évet értékelő Országjelentés, amely vezető magyar gazdasági és politikai elemzők segítségével ad összegzést hazánk politikai és gazdasági helyzetéről.

Politikai Kockázati Index (PRI)



Az évenként nyilvánosságra hozott PRI értéke 2004-ben 68 pont, amely szerint hazánkban továbbra is alacsony a politikai kockázat. A pontszám a 2003-as értékhez képest ugyanakkor 3 pontos csökkenést mutat, tehát 2004-ben a szakértők szerint az előző évhez képest enyhén növekedett Magyarországon a politikai kockázat. Az értékelés szerint a negatív irányú elmozdulást elsősorban a kormányváltás, valamint a jogbiztonság területén tapasztalható hiányosságok okozták. További kockázatnövelő tényezőként értékelték, hogy valamelyest növekedett az idegenellenesség mértéke, és hogy az elmaradt reformok több területen is a meglévő problémák felerősödéséhez vezettek. A Political Capital Institute szerint a 2005-ös évben nem várható a politikai kockázat jelentős mértékű csökkenése. Az országgyűlési választások előtt mélyreható reformok elindítására kicsi az esély, amit a politikai ellentétek várható élesedése is alátámaszt.

Gazdasági Kockázati Index (EcoRisk)

A negyedévente közzétett EcoRisk aktuális értéke 51 pont, vagyis a magyar gazdaságot továbbra is közepes kockázat jellemzi. A legfőbb kockázati tényező a külső és a belső egyensúlyi mutatók alakulása, mindenekelőtt az államháztartás mérete és szerkezete. Az év elején még jónak látszó konjunkturális kilátások az esztendő második felére borúsabbá váltak, az export- és beruházásvezérelt fordulat kedvező hatása megkopott. A konjunkturális és a munkapiaci kockázatok 2004 végére megnőttek, miközben a pénzügyiek valamelyest mérséklődtek. Az országkockázat várt csökkenése tavaly elmaradt, pedig a külső környezet – már csak az uniós csatlakozás miatt is – inkább kedvezőnek volt mondható. A kapott eséllyel az ország egyelőre nem tudott élni. Magyarország pillanatnyilag messze van attól, hogy visszakapaszkodjon az alacsony kockázati értékű zónába, ahol 2000 elején tartózkodott. Az elemzők várakozása szerint 2005-ben a konjunkturális kockázatok tovább nőnek. A gazdaság egésze szempontjából a kulcs az egyensúlyi pozíciók, az államháztartás rendbetétele lenne – ezt azonban a választások közelsége a magyarországi tapasztalatok szerint felettébb kétségessé teszi. A gazdasági kockázat így várhatóan idén sem mérséklődik számottevően.

3,9 millió forint támogatás az idegsebészetnek

A Matáv ad és hozzáad

„A Matáv hozzáad" elnevezésű program 3,9 millió forinttal támogatja az Országos Idegsebészeti Tudományos Intézetet (OITI). Az adományt jelképező csekket 2005. március 22-én Nagy Bálint, *a Matáv kommunikációs igazgatója adta át* Nyáry Istvánnak, *az intézet főigazgatójának.*

Az OITI Magyarország vezető idegsebészeti intézménye, Európa harmadik legnagyobb olyan központja, ahol agyi és gerincbetegségben szenvedőket gyógyítanak idegsebészeti módszerekkel. A koponyanyitással járó műtétek száma a technika fejlődésével fokozatosan csökken. A Parkinson-kóros és egyéb mozgászavarok által súlyosan korlátozott betegek újszerű műtéti úton való gyógyítása jelenleg egy nagy pontosságú célzóberendezéssel, ún. stereotaxiás készülékkel történik. „A Matáv hozzáad" program adományából vásárolt 3,9 millió forint értékű készülékkel 0,2 milliméter pontossággal meghatározható az agy kórosan működő magvainak helyzete, ahová az úgynevezett micro-drive segítségével tizedmilliméterről tizedmilliméterre vezeti be a sebész az elektrofiziológiai mérések elvégzéséhez szükséges elektródát. Az így beültetett pacemaker megszünteti a beteg végtagjainak remegését vagy egyéb kóros mozgását.

„Sem a társadalombiztosító, sem a kórházak tulajdonosai nincsenek abban a helyzetben, hogy a szakma fejlődését követve az új beavatkozások bevezetésének minden részletét finanszírozhassák" – panaszolta Nyáry professzor, az OITI Viribus Unitis Alapítványának kuratóriumi elnöke. A több mint 12 ezer magyarországi Parkinson-kóros beteg mintegy tizede műtéttel esetleg kezelhető lenne. Jelenleg az idegsebészeti centrumok évi 30-50 ilyen beavatkozást tudnak elvégezni. „Megfelelő támogatással az évente országosan elvégzett műtétek számát mintegy százzal lehetne növelni. A Matáv adománya jelentős lépést jelent a kitűzött célok megvalósítása felé" – tette hozzá a főigazgató.

„A Matáv gyakran nyújt segítséget életmentő műszerek beszerzéséhez, a kórházak eszközállományának fejlesztéséhez. Fontosnak érezzük, hogy nemzetközileg elismert magyar szakembereink itthon is a legmagasabb szintű egészségügyi ellátást tudják biztosítani" – indokolta a kuratóriumi döntést Nagy Bálint, a távközlési vállalat kommunikációs igazgatója.

Az elmúlt tíz év alatt a civil szféra egyik legjelentősebb szereplőjévé is vált a Matáv. Saját alapítványain keresztül oktatási és kulturális intézményeket működtet, rászoruló magánszemélyeket támogat.

A vállalat adományozási tevékenysége „A Matáv hozzáad" program keretében valósul meg. Ez arra a tíz éve tudatosan kialakított stratégiára épül, amely meghatározza a támogatottak körét: legfontosabb feladatként a legsúlyosabb társadalmi és egészségügyi problémák megoldását célozza meg. Azoknak a gondoknak az orvoslását, amelyeket a magyar statisztikai adatok az idő előtti halálozások legfőbb okaként említenek – ide tartozik például a daganatos megbetegedések szűrése és gyógyítása, valamint a szív- és érrendszeri betegségek gyógykezeléséhez szükséges feltételek biztosítása.

Kiemelt adományozási terület továbbá a gyermekek egészségügyi és szociális problémáinak kezelése, a hátrányos helyzetűek sporttevékenysége és – telekommunikációs vállalatról lévén szó – nem utolsósorban a testi fogyatékosság miatt kommunikációs problémákkal élők támogatása.

„A Matáv hozzáad" program keretében Európában is egyedülálló kezdeményezésként vezették be a Matáv Adományvonal szolgáltatást. A 1788-as szám hívásával bárki 100 forintot tud adományozni a meghirdetett támogatási célra, minden esetben társadalmi szintű problémák megoldásán fáradozó közhasznú szervezet munkájához segítséget nyújtva. A vállalat a szolgáltatást térítésmentesen, a teljes adományozott összeg átutalásával, tehát bevételi törekvés nélkül, a költségek (áfa) átvállalásával biztosítja, és jelentős segítséget nyújt a szervezeteknek a gyűjtési időszak kommunikációs kampányához is. 2002 májusa óta a Matáv Adományvonal segítségével több mint 120 millió forinthoz jutott hozzá 16 nonprofit szervezet.

A Nonprofit Információs és Oktató Központ (NIOK) által 1995-ben alapított, Az Év Vállalati Adományozója elnevezésű díjat a Matáv 2003-ban már másodszor érdemelte ki. 2004-ben pedig a Superbrands Magyarország Szakértői Bizottsága a társadalmi felelősségvállalás kategóriájában a Matávnak ítélte az első díjat.

Kívül tágasabb

Kihelyezett bérszámfejtés a Flextronics Magyarországnál

A Flextronics világszerte mintegy százezer dolgozójával elektronikai tervezési, gyártási és logisztikai szolgáltatásokat biztosít a világ legnagyobb multinacionális cégei számára. A vállalat e tevékenységének jelentős részét négy magyarországi üzemében több mint tízezer munkavállaló foglalkoztatása révén végzi. A cég stratégiai döntését követően 2000 nyarán írták ki azt a szolgáltatási tendert, amelynek nyerteseként 2001. január 1-jétől a Flextronics magyarországi munkavállalóinak bérszámfejtését outsourcing-szolgáltatás keretében a Nexon végzi. A projekt felelőse Papp Péter, *a Flextronics humánerőforrás-vezetője.*

B. O.: – A Flextronics saját tevékenységét outsourcingként, magyarul kihelyezésként is jellemezhetnénk. Önöknek mint szolgáltatóknak egyértelmű volt a választás, hogy maguk is hasonló szolgáltatást vegyenek igénybe?

Papp Péter: – A cég stratégiai döntése, hogy minden olyan tevékenységet, amely nem tartozik szorosan a saját profilunkba, lehetőleg ki kell helyezni. Mi is azt várjuk az outsourcingtól, amit saját ügyfeleinknek nyújtunk: az erőforrások és a költségek csökkentésével a versenyképesség és a profit javulását. A szolgáltató kiválasztása és a szolgáltatói szerződés megkötése azonban mintegy féléves vizsgálódás és tárgyalássorozat eredménye volt.

B. O.: – Milyen szempontokat vettek figyelembe, amikor választottak a szolgáltatók közül, és miért pont a Nexonnal írták alá a szerződést?

P. P.: – A pályázóknak számos igen szigorú feltételnek kellett megfelelniük, így a meghívásos tender nyolc indulója közül mindössze három maradt fenn a rostán. Ezen a ponton vontuk be egy nemzetközi tanácsadócég szakértőit, hogy alapos átvilágítás alá vessék ezeket a versenyzőket. Nemcsak a szolgáltatások színvonalát és árát hasonlították össze, hanem vizsgálták az ajánlatban szereplő szoftverek funkcionalitását, a háttérben meghúzódó infrastruktúrát, a leendő szolgáltatók erőforrásait, és hogy az egyes cégek milyen garanciát vállalnak tevékenységükért. Ebből az átfogó átvilágításból került ki győztesen a Nexon.

A cég munkatársainak képzettsége, évtizedes ügyfélszolgálati tapasztalata, a magyar sajátosságokra kihegyezett ügyviteli szaktudása szintén olyan tényező volt, amely sokat számított.

B. O.: – Mégis, mi volt az a plusz, ami feléjük billentette a mérleg nyelvét?

P. P.: – A Nexon saját fejlesztésű bérügyviteli rendszerrel rendelkezik, ami biztosíték volt számunkra, hogy nemcsak a jelenlegi, hanem a jövőbeni igényeinket is ki fogja elégíteni nexONSOURCE szolgáltatása keretében. Ráadásul a Nexon a kiválasztáskor már több mint tízéves piaci tapasztalattal rendelkezett, illetve már számos cégnek nyújtott hasonló szolgáltatást.

Ezenkívül a Nexon rugalmasan állt hozzá a kérdéshez: vállalta, hogy mind a négy városban, ahol Flextronics-gyár található, külön irodát nyit, hogy az ügyfélszolgálatot helyben tudja ellátni. Ez egyébként alapvető elvárásunk volt a tender nyertesével szemben.

B. O.: – Ha már itt tartunk, felmerül egy kérdés, ami az outsourcing egyik legkényesebb pontja szokott lenni. Mi történt azokkal a munkatársaikkal, akik eddig a bérügyvitelt vitték?

P. P.: – Valamennyi munkatársunkat átvette a Nexon. Persze ez nem ment ennyire egyszerűen. A döntés először komoly ellenállást váltott ki az érintett dolgozókból, de azóta mindenki megtalálta a helyét.

B. O.: – És hogyan zajlott le a bevezetés, zökkenőmentes volt-e az átállás?

P. P.: – 2001 januárjában tulajdonképpen egy hónap alatt lezajlott az adatok áttöltése, a migráció. Erre bizony mindkét félnek sok éjszakája ment rá, de február 10-én már rendben zajlott a bérfizetés.

B. O.: – 2005-ben immár negyedik éve szolgáltat Önöknek a Nexon. Hogyan értékelné az elmúlt négy évet? Elégedett?

P. P.: – Alapvetően elégedett vagyok a nexONSOURCE szolgáltatással. Minimális számú hiba fordult elő, de ennyi ilyen nagy adatmennyiségnél és ilyen hosszú idő alatt óhatatlanul bekövetkezik. Minden hónapban több mint tízezer alkalmazottunk bérét kell számfejteni, illetve folyamatosan adminisztrálni kell a ki- és belépő dolgozókat. Ezenkívül az év végi adóösszesítéseket, bevallásokat is a Nexon készíti el. Annak érdekében, hogy ne csupán a puszta adminisztrációban merüljön ki a két cég közötti kapcsolat, folyamatosan törekszünk az élő partneri viszony ápolására. Negyedévente értékelő megbeszélést tartunk, hiszen mindannyiunk alapvető érdeke, hogy a hibákat korrigáljuk.

Ez a négy év egyébként önmagában is bizonyíték arra, hogy jól döntöttünk. Elégedettségünket és a Nexon iránti bizalmunkat az is jelzi, hogy 2002-ben kibővítettük megállapodásunkat, és a nexONHR humánerőforrás-rendszerre is bérleti szerződést kötöttünk. Ez hatékonyan kezeli az emberi erőforrással kapcsolatos feladatokat és azok adminisztrációját.

B. O.: – A bérszámfejtés és a HR sok tekintetben összefügg, ami integrált megoldásokat feltételez. Vélhetően Önök is ebbe az irányba indultak el, már csak a papírmunka csökkentése érdekében is...

P. P.: – Már a tender kiírásakor és a szolgáltatási szerződés aláírásakor is fontos volt számunkra, hogy rendszereink között létrejöjjön a megfelelő adatkapcsolat. Első körben az volt a célunk, hogy a HR és a bérszámfejtés között megszülessen az adatáramlás, amire a szolgáltatás második évében – a nexONHR program lízingelését követően – született meg a kompromisszummentes megoldás. Ez komoly mérföldkő volt rendszereink összehangolásában, és még hatékonyabbá tette munkánkat. A HR és a bérszámfejtés között létrejövő elektronikus kapcsolatnak köszönhetően a papír alapú adminisztráció jelentős részét sikerült megszüntetnünk. Ha például a Flextronicsnál nagyobb mennyiségű munkatárs felvétele történik, a nexONHR-t ennek megfelelően új információkkal töltjük fel. Éves bérváltozás esetén szintén rengeteg módosítást kell végrehajtani. Ezek az adatváltozások viszont már nem papír-, hanem elektronikus formában kerülnek át a bérszámfejtő rendszerbe.

A következő lépésben minden telephelyünkön szeretnénk megteremteni a bérszámfejtés, a HR és a beléptető-, illetve munkaidő-nyilvántartó rendszer hármasa közötti valós idejű online kapcsolatot. Terveik szerint ezt idén, 2005-ben hajtjuk végre, és akkor azt mondhatjuk, hogy egy teljes integrált rendszert tudunk működtetni a Nexonnal közösen.

B. O.: – Önök az outsourcing területén már nemcsak szolgáltatóként, hanem szolgáltatást igénybe vevőként is tapasztalt cégnek tekinthetők. Milyen tanácsot adna azoknak a vállalatvezetőknek, akik most fontolgatják az erőforrás-kihelyezést?

P. P.: – Ha a költségeket mérlegelik, a kihelyezés teljes vertikumát, illetve hatását vegyék figyelembe. A szoftver, a hardver, az üzemeltetés és az emberi erőforrás mellett gondoljanak az eddigi késedelmekre, hibákra és büntetésekre, amelyekért ezentúl a szolgáltatónak kell erkölcsi és anyagi felelősséget vállalnia. Számoljanak azzal az előnnyel is, hogy outsourcingot alkalmazva csak a tényleges szolgáltatásért kell fizetni, így még változó munkavállalói létszám esetén is pontosan tervezhetők a bérügyviteli költségek.

Ezenkívül el kell dönteniük, hogy erőforrásaikat milyen mértékben kívánják saját alaptevékenységükre koncentrálni. Mi a kihelyezésnek köszönhetően nagyon komoly mennyiségű energiát tudtunk átirányítani olyan egyéb személyügyi tevékenységekre, amelyeket stratégiailag fontosabbnak tartunk a bérszámfejtésnél. Így számunkra az outsourcing nemcsak költséghatékonyabb megoldást jelent, de hosszú távú stratégiai előnyökkel is jár.

Megtérülő védelmi beruházások

Az informatikavédelmi rendszergazdák előtt szépszámú megoldandó feladat áll napjaink vállalatánál. Az egyre bonyolultabbá váló veszélyforrások és a sokfelé dolgozó munkaerő mellett a rendelkezések „betűlevesének kikanalazása" is rájuk vár.

A szövetségi információvédelmi törvény (FISMA) értelmében a szövetségi ügynökségeknek mindenre kiterjedő adat- és információrendszer-védelmi programot kell kialakítaniuk, dokumentálniuk, illetve megvalósítaniuk. Az egészségbiztosítási hordozhatósági és elszámolási törvény (HIPAA) előírja, hogy a közegészségügyben és a biztosítóknál védeni kell a betegek információit. Ezek az előírások a nemzetközi szervezeteket is érintik. Az Európai Unió adatvédelmi irányelve szerint az EU minden egyes tagállamában törvényt kell hozni a személyes információkat tartalmazó hálózatok, rendszerek és adatok titkosságának, valamint épségének ellenőrzéséről.

Részben ezeknek a kormányzati és szakmai irányelveknek köszönhetően a vállalati javak és adatok titkossága, épsége és hozzáférhetősége már nem csupán technikai kérdés, hanem fontos üzleti feladat is. Hogy még bonyolultabb legyen a helyzet, a mozgó alkalmazottaknak, a partnereknek, a beszállítóknak és a távolban dolgozó személyzetnek a cég adataihoz megbízható, bármikor és bárhonnan működő vezetékes, illetve vezeték nélküli hozzáférésre van szükségük.

Nem kérdéses, hogy ezeknek a problémáknak a leküzdésében az informatika egyre nagyobb hangsúlyt fektet a védelmi technikára, és egyre többet költ a hálózatok védelmére. A Yankee Group szerint 2004-ben a cégek világszerte körülbelül 12,9 milliárd dollárt költöttek az információvédelemre. Ezzel egy időben a megóvandó adatok értéke tovább nő, így a hatékony óvintézkedések bevezetése feltétlenül szükséges. Azonban sokan nem tudják, hogy a valóságban mennyire biztonságos a hálózatuk. Nem tudnak lépést tartani a különböző védelmi megoldások által rájuk zúdított adatáradattal, és nem tudják felhasználni azokat az egyes műveleteikhez.

Erre egy lehetséges megoldás a védelmi eseménykezelés (SEM). Az autó műszerfalához hasonlóan áttekintést biztosít az informatikusoknak arról, hogy mi történik a védelem terén, ideértve a szabályok értékelését, betartását és a sérülékenység felmérését. Az SEM technológiája összefüggésbe hozza a hálózatszerte észlelt támadásokat, a célba vett vagyon értékét, és segít abban, hogy eldönthessük, melyik incidensre kell összpontosítani. Nyilvánvaló, hogy egy e-kereskedelmi szervert érő támadással fontosabb foglalkozni, mint egy PC-re irányulóval. Az ilyen jellegű események kezelése tulajdonképpen az az ablak, amelyen át az információvédelmi csoport látja a védelem állapotát.

Egyszerűség, méretezhetőség és védelmi információk

Az SEM-rendszer nem csupán a naplófájlok gyűjtéséről szól. Ahhoz, hogy hatékony legyen, három alapvető összetevőre van szüksége: az egyszerűségre, a méretezhetőségre és az elegendő védelmi információra. Ha ez nem valósul meg, akkor csupán egy lesz a többi, gondozandó alkalmazás közül.

A hasznos védelemkezelő megoldás telepítésének a lehető legegyszerűbbnek kell lennie. Az egyszerű, magától értetődő kezelőfelület segíti a vevőket a leglényegesebb, hasznosítható információkhoz való hozzájutásban.

Egy nagyvállalat esetében a méretezhetőség is fontos szempont. Az SEM-megoldásoknak kezelniük kell a víruselhárítást, valamint az olyan „zajos", másodpercenként események százait felügyelő termékeket, mint például a tűzfalak vagy a behatolást észlelő eszközök.

A víruselhárító által felismert vírustól vagy féregtől a tűzfal által észlelt FTP-kapcsolatig bármi lehet esemény. Azt, hogy mit jelzünk eseményként, gyakran az előre felállított szabályok határozzák meg. Egy tűzfalszabály például elutasíthatja az összes FTP-kapcsolatot. Ha a rendszer azt észleli, hogy valaki FTP-protokollal próbál kapcsolatba lépni vele, a műveletet elutasítja, és feljegyzi. Ez az esemény nem létfontosságú, hacsak a rendszer nem arról értesít éppen, hogy ilyesmi percen-

ként százszor történik. A védelmi eseménykezelés elősegíti, hogy a legfontosabb dolgokra összpontosíthassunk.

Egy átlagos tűzfal másodpercenként 150 eseményt jelez. Ez önmagában is nyomasztónak tűnik, hát még ha megszorozzuk ezt a nagyvállalatoknál telepített tűzfalak számával. Lehet, hogy az informatikai részleg egyedül nem képes kezelni a helyzetet. A behatolást észlelő termékek jellemzően 25-50 eseményt jeleznek másodpercenként, a víruselhárítás pedig 1000 víruselhárító szerverenként nagyjából 100-at. Az informatikai részleg azonban könnyen kezelheti ezt a folyamatos információáradatot, ha ebben méretezhető védelmi eseménykezelő rendszer segíti.

A védelmi információk kritikus fontosságúak bármely védelmi eseménykezelő rendszerben. Az információk összehasonlíthatóvá teszik, hogy mi zajlik a saját rendszerben, és mi a nagyvilágban. Ezzel segítenek a szervezeten belüli védelmi eseményekkel kapcsolatos azonnali döntésben.

A védelmi eseménykezelés három módon segíthet ennek az információnak a kezelésében:

Szűrés – kiszűri az eseményeket, és felismeri az informatikai részleg számára érdekteleneket.

Csoportosítás – felismeri a vállalatnál történő hasonló eseményeket, és azokat egy eseménnyé vonja össze. Az SEM elősegíti, hogy a rendszergazdák felismerhessék a különböző védelmi adatcsoportok közötti kapcsolatokat.

Összefüggés-keresés – összeveti egymással az egyes eseményeket, és összekapcsolt eseményként adja tovább. Például a víruselhárító által észlelt féreg és a behatolásérzékelő rendszer által észlelt ismertetőjegy együtt egy összefüggésbe hozott eseményértesítést eredményez.

Az adatok értelmezése és kezelése

Nehéz dolog az eseményekkel egy időben tudomást szerezni arról, hogy mi is történik a hálózaton. Akinek vannak különféle védelmi eszközei a hálózatban, az tudja, hogy időbe telik rendet vágni a milliónyi esemény adatáradatában, és időben rálelni a legfontosabb, beavatkozást igénylő problémákra. Emellett olyan képzett alkalmazottakra is szükség van, akik képesek ezeket az adatokat értelmezni, függetlenül attól, hogy az események tendenciáit kell-e elemezni, vagy ki kell-e válogatni a fontosakat a lényegtelenek özönéből.

A klasszikus helyzet: van egy csomó különálló védelmi elem külön-külön kezelőfelülettel. Az idő sürget, hiszen a védelmi incidensek nem várják meg, amíg a személyzet rájuk bukkan. Ha a hálózat határán nem tudjuk együttesen figyelni az eseményeket, könnyen megeshet, hogy az orrunk előtt törnek be a vállalat szerverére, vagy egy összetett veszélyforrás jut át a hálózatunkon. Az SEM-technikával mód nyílik a víruselhárítók, behatolásérzékelők, tűzfalak és sérülékenységkezelő termékek összevonására. Ezért minél hatékonyabban tudnak a védelmi eseménykezelő termékek beépülni más gyártók elterjedt termékeibe és eljárásaiba, annál hatékonyabb lesz a megoldás.

Egyes védelmi eseménykezelő rendszerek hálózat- és rendszerkezelő megoldásokkal is együttműködnek. Az informatika így egységesebb és teljesebb képet kap arról, hogy mi történik a vállalatnál, irányíthatja a személyazonosság, a hozzáférés, illetve a konfiguráció kezelését, valamint a felhasználók védelmét. Az is fontos, hogy az informatika összeköthesse a segítségnyújtó rendszerekkel az incidenskezelést, a riasztásokat és az értesítéseket, hogy így időben tudják megoldani a problémákat.

Nehéz dolog manapság kézben tartani a vállalat védelmét a különböző szállítóktól származó, össze nem férő, integrációt és együttműködő-képességet nélkülöző termékekkel. Ebből következően a rendszer nagymértékben bonyolult, és drága az üzemeltetése. A rendszergazdák rengeteg időt töltenek el olyan fölösleges feladatokkal, amelyeket a hálózat védelmének összetett volta kényszerít ki. A jelenlegi gazdasági helyzetben fokozott az igény arra, hogy kevesebb ráfordítással többet produkáljunk. Az SEM-technológia segíthet abban, hogy az értékesebb tevékenység végzése érdekében mentesíteni tudjuk a szakszemélyzetet e fölösleges tevékenység alól, aminek eredménye pedig a vállalat jobb és előrelátóbb védelme lesz.

Kapcsolódó webcím:
www.symantec.hu

E-kereskedelmi kóstoló

A kkv-k versenyképesség-javításának s így felzárkózásának, valamint a tudás alapú gazdaság megteremtésének is unos-untalan emlegetett eszköze – az informatikai, infokommunikációs infrastruktúra kiépítésén túl – az üzletvitelt támogató programok, megoldások alkalmazása. A szóban forgó szektorban ehhez elsősorban két összetevő hiányzik: az informatikával támogatható üzletvitel kialakításának képessége, valamint az anyagi bázis – és a magasnak tartott tanácsadói díjak miatt itt ritkán vesznek igénybe segítséget. Hogy a tanácsadói költségek alacsonyak vagy magasak-e, ennek megítélése csak akkor reális, ha felmérhető, hogy igénybevételével mit nyer a cég rövidebb vagy hosszabb távon. S itt a kígyó saját farkába harap. Többek között ezt az ellentmondást volt hivatott feloldani az idén augusztusban záruló e-com projekt.

FEKETE GIZELLA

A GKM és az EU Phare előcsatlakozási alapja által három és fél millió euróval (mintegy kilencszázmillió forinttal) finanszírozott, „Az e-kereskedelem mint a kkv-fejlesztés eszköze", röviden e-com elnevezésű, tavaly tavasszal indított program többek között a kkv-k versenyképessé válásához, beruházásaik megtérüléséhez fontos tanácsadói szolgáltatások iránti igényt kívánta – a projekben való ingyenes részvétellel – gerjeszteni, illetve kiszolgálni. A program keretében eddig mintegy ezer kis- és középvállalkozás, egyéni vállalkozó számára nyílt lehetőség alap- és gyakorlati ismereteket szerezni az elektronikus kereskedelemről és az elektronikus üzletvitelről.

Tessék választani!

Az első körben, 2004 tavaszán – ahogy arról korábban már beszámoltunk – a pályázók közül 675 cég vett részt a megyeszékhelyeken tartott egynapos, az e-kereskedelem lehetőségeiről, illetve az e-com programról tájékoztató tanfolyamon. A tavaly április és október közötti időszakban a projekt jellegétől függően többféle lehetőség közül is választhattak a részvételt pályázat vagy regisztráció útján elnyerők. A kétnapos képzési-tervezési projektek 80 résztvevője egynapos képzést követően – CD-n kapott tananyag alapján – hat hét alatt maga készítette el stratégiai tervét, amelyet végül egynapos tréningen véglegesített a program lebonyolításában részt vevő szakértők segítségével. Másik lehetőségként háromnapos helyszíni tréningen 80 pályázó készíthetett saját telephelyén stratégiát, hozzáértőkre támaszkodva. Azonban a konkrét tanácsadási szolgál-

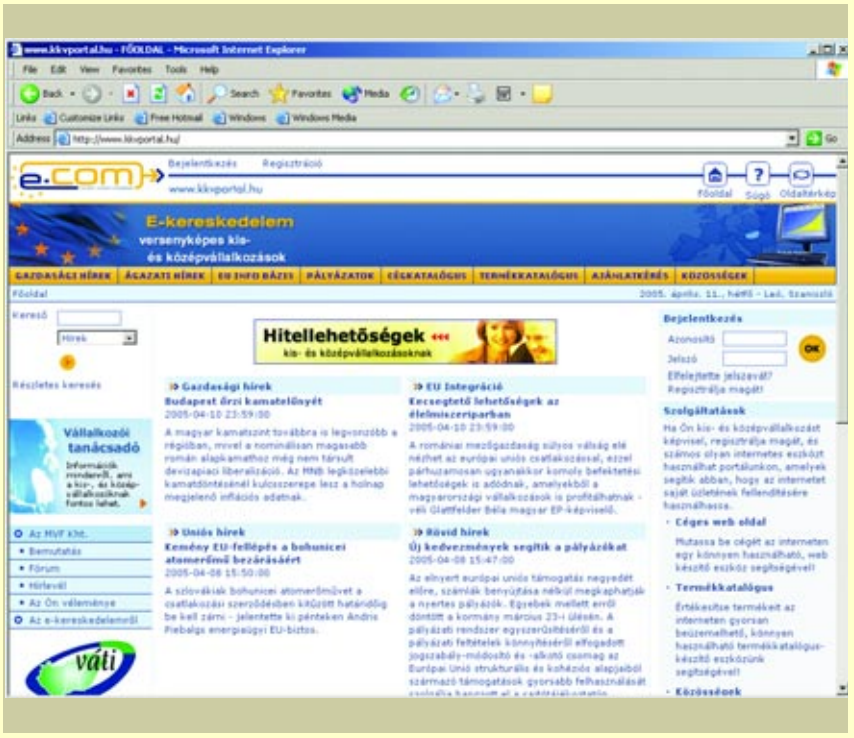
tatások iránt mutatkozott a legnagyobb érdeklődés. Ezek keretében a 371 jelentkező cég közül végül 218 kapott támogatást e-kereskedelmi stratégiája elkészítésén túl konkrét megoldások, például webáruház megvalósításához, üzleti folyamatainak átszervezéséhez vagy ezzel összefüggésben integrált ügyviteli rendszer bevezetéséhez.

A támogatott cégek többsége vidéki kft., illetve 10 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató vállalkozás. Cégformájukat tekintve 57 százalékuk kft., a fennmaradó hányadon pedig szinte egyenlő arányban osztoznak a bt.-k, szövetkezetek, rt.-k és egyéni vállalkozók.

Webre fel!

A program egyik fő elemeként 2004 októberében elindított e-com portál (**www.kkvportal.hu**) eddigi tapasztalatairól a program szakmai felügyeletét ellátó Magyar Vállalkozásfejlesztési Kht. (MVf Kht.) Hálózati Együttműködések Divízióját vezető *Gurabi Attila* elmondta, hogy a ma már minden érdeklődő előtt nyitva álló weboldalnak jelenleg naponta mintegy négyszáz látogatója van, de a regisztrált látogatók száma rövidesen hétszáz körüli lehet. A portált működtető háromfős stáb által naponta többször frissített híreken, információkon túl a site regisztrált tagjai projektmenedzsment-támogatást kapnak, de a weboldal az idehaza gyenge lábakon álló hálózati együttműködésnek is hasznos eszköze lehet.

A honlapon regisztráló kkv-k – azt üzleti eszközként használva – elhelyezhetik rajta termékeiket, szolgáltatásaikat bemutató weblapjaikat, ajánlatot kérhetnek egymástól, illetve rendeléseket is felvehetnek. Ezen túl az együttműködni kívánók – egyfajta közös irodát létrehozva – zárt csoportként dokumentumokat kezelhetnek, cserélhetnek, de akár saját vagy közös hírlevelet is kiadhatnak, s a közös pályázatírás lehetősége is adott. Az elektronikus aláírás egyelőre csak elvi lehetőség, a gyakorlati megvalósítás még várat magára.



A portálon regisztráció nélkül is elérhető a program során keletkezett minden oktatóanyag, így a kimaradt vállalkozások is bekapcsolódhatnak, hogy elsajátítsák az e-kereskedelemhez szükséges alapismereteket.

Az MVf Kht. által az e-com program augusztusi zárását követően is tovább működtetett site-on a kkv-ket érintő rendelkezéseken, szabályozásokon túl – különös tekintettel az uniós csatlakozással járó változásokra – pályázatkereső, valamint tanulmányok, felmérések, szektorspecifikus információk is találhatók.

Sikerízű

A projektben a végrehajtást végző konzorcium vezetőjeként részt vevő KPMG-től *Székely Zoltán* úgy véli, hogy a nagy érdeklődést a program csaknem teljes térítésmentességén túl annak átfogó volta magyarázza. Az e-com ugyanis lefedi az e-kereskedelem minden területét, s ebből maguk a résztvevők választják ki, hogy mely részterülethez kérnek segítséget. A szolgáltatások implementációjához kapcsolódó hardver- és szoftverköltségeket ugyan a cégeknek kell biztosítaniuk, de folyamodhatnak EU-támogatásért, valamint a GVOP idei, a tavalyiaknál sokkal kedvezőbb pályázatain akár 50 százalékos támogatást is elnyerhetnek.

Extended Prim Publishing System

teljes publikációs és portálrendszer

A Prím Online által újonnan kifejlesztett publikációs rendszer lehetőséget kínál minden jelenlegi és jövőbeni portáltulajdonos számára, hogy egyszerűen, dinamikusan és költséghatékonyan elkészítse portálját.

A Prím Online ASP szolgáltatásának köszönhetően Önnek nincs szüksége saját szerverre és mentesül a járulékos költségektől is (hosting, szakembergárda, felügyelet, adatmentés).

- Többszintű kulcsszavazó rendszer a korábbi tartalom összekapcsolására
- WYSIWYG (What You See Is What You Get) vizuális szövegszerkesztő rendszer a tartalomfelvitelhez
- A cikkekhez különböző dokumentumok (PowerPoint prezentációk, Word dokumentumok, Excel táblázatok, hang- és képállományok, stb.) csatolásának lehetősége
- Tetszőleges szintű jogosultsági rendszer, mind az adminisztrációs, mind a publikus felületen
- Fórum, levelezőlista, szavazás és egyéb portálkiegészítő szolgáltatások

Az XPPS rendszer lehetőséget kínál a kikötő felületének gyors és egyszerű megváltoztatására. Így Ön bármikor átalakíthatja portáljának megjelenését, ezzel biztosítva a naprakész és friss arculatot. Mindezt egy „fogd és vidd" módszerrel működő felületszerkesztőn keresztül. Így nincs szükség állandó webmester alkalmazására.

Kedve szerint indíthat microsite-okat az aktuális elvárásokhoz igazodva; egymást átfedő, vagy különálló tartalommal.

A rendszer támogatja többnyelvű oldalak, cikkek létrehozását ugyanazon felületen.

Amennyiben felkeltettük érdeklődését, kérjük forduljon hozzánk bizalommal:

adverticum

Adverticum Rt.
1118 Budapest, Ugron Gábor utca 35. • Telefon: +36(1) 248-3230
Fax: +36(1) 248-3250 • http://www.prim.hu/ • e-mail: prim@prim.hu

Távol-keleti csodák

– avagy a referenciaországok infokommunikációja

Előző számainkban részletesen beszámoltunk a holland EU-elnökség felkérésére a PricewaterhouseCoopers által készített tanulmányról, amely szerint az EU-n belül szükség van az ICT-politikák megváltoztatására. Először részletesen ismertettük az elemzés által azonosított tíz áttörési pontot, majd pedig bemutattuk, hogy az öt évvel ezelőtt 2010-re kitűzött lisszaboni célok teljesítése hol tart a félidőben, és mit kellene tenni a nyilvánvaló lemaradás csökkentéséhez, illetve a felzárkózáshoz. Ezúttal a fő referenciaországok gyakorlatát és ICT-politikáját elemezzük.

GALVÁCS LÁSZLÓ

Sok kormány szeretne minél többet profitálni az ICT-ből mint a gazdasági növekedés és az életminőség katalizátorából. Hogy megértsük, hol találhatók a jövő várható nagy nyereségei, meg kell ismernünk és értenünk Európa és fő referenciaországai jelenlegi politikai erőfeszítéseit. Ez egyrészt hasznos tanulságokkal szolgálhat, másrészt közvetlen hatást gyakorolhat az európai versenyhelyzetre.

Japán: techno-kulturális összhang

Közismert Japán esetében az ICT és a fogyasztói elektronika közötti erős kapcsolat, illetve a mobilalkalmazások terén elért siker, ami szorosan illik a szocio-kulturális körülményekhez: a japánok szeretik a maximumot kihozni az információkból, „ketyerekedvelő" emberek, akik értékelik az intenzívvé vált kommunikációt a közvetlen fizikai megbeszélés pszichológiai és rituális bonyodalmai nélkül.

Japáné a világ második legnagyobb gazdasága (nagyobb, mint Németországé, Franciaországé és az Egyesült Királyságé együttvéve). Az 1989-ben kezdődött, hosszúra nyúlt gazdasági válságtól még mindig szenvedő lakosság gyorsan öregszik: 2005-re várhatóan Japánban található a világ legöregebb népessége. Ugyanakkor a magas oktatási színvonal és a technológiai képesség fenntartja magas potenciálját.

Az elektronikai és az autóipar továbbra is domináns szerepet játszik, és sikeres a nemzetközi piacokra való betörésben. Mindkettő megszenvedte a gazdasági hanyatlást, ami az alacsonyabb költségű országokba, különösen Ázsiába irányuló közvetlen befektetések hullámát indította el. Az ICT-nek a gazdasági növekedéshez való hozzájárulása jelentős. 2001-ben az ICT-iparág 0,83 százalékkal járult hozzá a 0,30 százalékos teljes gazdasági növekedési rátához, miközben egyéb olyan szektorok, mint a villamossági gépipar, visszatartották a növekedést. Az informatikai szektor lett a japán kormány által megkülönböztetett nyolc ipari ágazat közül a legnagyobb. Az informatika 2000-ben a GDP 11,6 százalékát adta.

A japán szoftverpiac különbözik az Egyesült Államokétól. Azzal, hogy a japán vállalkozások a nagygépekre támaszkodnak, az olyan hazai szoftvercégek testre szabott megoldásait részesítik előnyben, amelyek erre a belföldi szektorra összpontosítanak, lehetőleg nem versenyezve a Microsofttal és másokkal az előre csomagolt PC-szoftverek területén a globális piaci részesedésért. Azonban ahogy a nagygépek elavultá válnak, és a PC-k száma növekszik, hatalmas piac nyílik meg a Microsoft és egyéb külföldi cégek számára, mert Japánban nincsenek olyan világhírű szoftvercégek, mint az SAP, a Siebel, a Peoplesoft, az Adobe és a Dassault.

Bár a PC- és az internethasználat mértéke a szigetországban elmarad az USA-belitől, e szektorok piacai az elmúlt három évben gyorsan növekedtek. Az otthoni PC-k birtoklása és a vezetékes internet használata is viszonylag későn kezdődött, de a felzárkózás üteme figyelemre méltó.

Japán kitűnő távközlési infrastruktúrával rendelkezik. A közelmúltig a belföldi rendszer a Nippon Telegraph and Telecommunication (NTT) kizárólagos ellenőrzése alatt állt, amely 71 milliárd dolláros éves értékesítéssel a világ legnagyobb távközlési cége. Ráadásul a Kokusai Denshin Denwa Co. Ltd. (KDD) volt az egyetlen olyan szállító, amely nemzetközi kommunikációs szolgáltatásokat kínált. Japán évente több mint 30 milliárd dollárt költ a távközlési infrastruktúra tökéletesítésére.

A politikai döntéshozók 2001-ben új informatikai szabályozást fogadtak el (informatikai alaptörvény). Ugyanakkor kezdeményezték az „e-Japán stratégia" elnevezésű programot, amelynek célja, hogy hazájukat a világ legfejlettebb informatikájú országává tegyék. A program öt fő területet céloz meg: infrastruktúra, tudásdolgozók (knowledge workers), e-commerce, e-government és biztonság.

A széles sávú hozzáférés a politikában fontos témának számít. A széles sávú internet fejlődése a gazdasági növekedés kulcsfontosságú segítője. E program fő jellegzetessége más országokhoz képest, hogy a magánszektor várhatóan

vezető szerepre tesz szert a széles sávú infrastruktúra további fejlődésében.

A japán kormány fő ösztönző eszköze egy alacsony kamatlábú finanszírozási csomag a széles sávú hálózatot működtetők számára. Ugyanakkor jelentős adókedvezmények léteznek az olyan cégek számára is, amelyek ilyen hálózatokba fektetnek be.

Dél-Korea: jövőkép és vezetési képesség

A koreai kormány életerővel kombinálta a jövőbe látást, és nagy beruházásokkal segítette a széles sávú internet telepítését, amiben ezáltal világelsővé vált. Az elsők között hangsúlyozta az ICT mint gazdasági ösztönző fontosságát. 1998 és 2001 között a koreai kormány megkettőzte ICT-kiadásait, és különböző típusú finanszírozási mechanizmusokkal, illetve szabályozásokkal rukkolt elő.

Korea feladata ma, hogy az infokommunikációs infrastruktúra magas szintjének megteremtése után az üzleti területen való elterjedéséből származó gazdasági haszon realizálása felé lépjen tovább. Nagyon jók a növekedési és munkaerő-termelékenységi mutatói, s magas szintű kutatás-fejlesztéssel, illetve erre épülő gyártással rendelkezik az ICT-iparágban. Azonban az ICT üzleti elterjedése a gyors haladás ellenére is egyenetlennek látszik, a beruházás és használat általában az OECD-átlag körül marad, az üzletre gyakorolt hatásai pedig a vártnál kisebbek. Ennek oka részben a koreai vállalkozások méreteloszlása: a kicsi vállalkozások aránya igen magas, miközben az összes dolgozónak körülbelül az egyharmadát ezek foglalkoztatják. A kisvállalkozások kevesebb mint fele rendelkezik számítógéppel és internet-hozzáféréssel, s ha mégis, a legkisebbek gyakran nem használják üzleti tranzakcióikban és folyamataikban. A kisvállalkozások nem aknázzák ki teljes körűen a fejlett széles sávú környezetet – döntően a tudatosság, a szakképzett személyzet és a szakértői szolgáltatások hiánya miatt.

Az Információs és Kommunikációs Minisztérium (MIC) egyik legfontosabb szabályozó intézkedése az volt, hogy előírta: az összes állampolgárt el kell látni széles sávú internet-hozzáféréssel. A távközlési iparág licencdíjainak pedig az iparágban kell maradniuk, és nem egyéb kormánykiadásokra használják fel azokat, hanem többek között hálózatépítésre, ICT-képzésre és alacsony kamatozású kölcsönök biztosítására, amelyek lehetővé teszik a hátrányos helyzetű csoportok számára is a hozzáférést.

A kis- és mikrovállalkozások növekvő figyelmet kapnak, mivel egyértelműen felismerték, hogy ez az alapja a nagyobb cégek megjelenésének. Az ICT kínálati iparág, és a széles sávú infrastruktúra erősítése különösen sikeresnek bizonyult. A hangsúly most már a keresletet ösztönző stratégiákra helyeződik, hogy az ICT, a szoftver és a tartalom üzleti felhasználásával teljesen kiaknázzák a fejlett széles sávú infrastruktúra potenciálját.

1999-ben Korea létrehozott egy nagyon alacsony kamatlábakkal működő pénzügyi alapot a széles sávú hálózatokba való befektetésekhez, különösen a ritkábban lakott területek számára. Jelenleg az IPv6 fejlesztését támogatja. Egy új terv (e-Silk road) támogatja a koreai szoftvercégeket abban, hogy exportorientált módon építsék ki üzleti körüket.

10 millió előfizetőjével jelenleg Korea rendelkezik a legnagyobb széles sávú internet-ellátottsággal. Ezt részben az tette lehetővé, hogy a legtöbb koreai Szöulban él, magas házakban.

Az elterjedést fokozta a verseny is (kábeles internet), a kormánytámogatás (korai elkötelezettség a nagy sebességű infrastruktúra mellett), az ADSL-piacra szívesen belépő gyártóipar, illetve a koreai mentalitás. Jelenleg a széles sávú internet tarifája világviszonylatban is a legalacsonyabbak között van, átlag fölötti teljesítménnyel.

India: exportorientált szoftveripar

India különösen fontos az összpontosított politikára épülő, erős szoftverexportja miatt. A törekvések a liberalizációra és a szoftveriparnak a kedvező beruházási feltételek megteremtése általi ösztönzésére irányulnak.

A népesség körében tapasztalható viszonylag alacsony műveltségi szint ellenére India számos kulcsfontosságú előnnyel rendelkezik az emberi tőke terén: angolul beszélő nagy népességgel, világszínvonalú oktatással, kutatási és vezetési intézményekkel. Mindez a tudományos és technikai önállóságba eszközölt befektetés közvetlen eredménye. Azonban az indiai szoftveripar egyik legnagyobb kihívása továbbra is a tehetséges szakemberek vonzása és megtartása.

Az ország jó környezetet teremtett az ICT-iparág számára. Jól bevált keretet dolgozott ki a szellemi tulajdonjogok védelmére, ami jelentősen fokozza az üzleti beruházást: az indiai törvények védik a jól ismert nemzetközi márkákat, még akkor is, ha azokat nem jegyezték be Indiában.

Az ottani Informatikai Minisztérium által katalizált állami–magán társulások kulcsszerepet játszottak az ICT fejlődésében. Ennek az erőfeszítésnek az egyik eredménye a 2000-es informatikai törvény, amelynek célja, hogy az informatikai szektor számára általános stratégiát határozzon meg. A kormány és a magánszektor kezd összefogni az ICT fejlődésének előmozdítására.

Az ICT-szolgáltatóipar kezdeti belföldi keresleti ösztönzője nagyrészt a kormány volt: a teljes informatikai költségvetés 28 százaléka eddig a kormány és az állami szektor kiadásainak tulajdonítható. A kormány jelentős összegeket költött el a pénzügyi szolgáltatások, az adózás, a vám, a telekommunikáció, az oktatás, a védelem és az állami infrastruktúra területén. Az ICT-használat növekedésének eredményeképpen az iparág fokozta belföldi gazdasági tevékenységét, például számos cég fejlesztett ki indiai nyelveken könyvviteli és szövegszerkesztő csomagokat. E növekedésnek a belföldi gazdaságra gyakorolt potenciális hatása sokkal szélesebb körű, mint a csak exportra történő szoftverfejlesztés.

Az infrastruktúra még mindig gyengén fejlett: a telefonos ellátottság a lakosság 3,5 százalékára terjed ki. A háztartások

USA: szabadság és támogatás az ICT-iparnak

Az amerikai kormány infokommunikációs politikájának fő megkülönböztető jegye a csúcstechnológiás vállalkozói kultúra, amely homogén és rugalmas munkaerőpiacot hoz létre, miközben az új technológiák számára vevőként szolgál. Az USA világviszonylatban az ICT-áruk és -szolgáltatások legnagyobb vásárlója. A becslések szerint az éves ICT-kiadás majdnem háromszor akkora, mint a második helyezett Japánban. Az iparág helyzetét nyilvánvalóan befolyásolja már a hazai piac puszta mérete is.

A szektort az egyetemekkel folytatott szoros együttműködés jellemzi. Ez számos erős regionális ICT-csoportosulás kialakulásához vezetett a Szilícium-völgyben, New Yorkban, a Kutatási Háromszög Parkban (Észak-Karolinában), Pennsylvaniában és Nagy-Boston területén. E csoportosulások mindegyike rendelkezik a kutató egyetemek, az ipari laborok, a munkaerő-állomány, a felfutó cégek és a nagy ICT-szereplők kritikus tömegével.

Az alapvető kutatási programokat szolgáló kormánytámogatásra a kilencvenes években a HPC-törvényen keresztül került sor. Fő célja a gigabites hálózatok, a teraflopsos számítástechnikai rendszerek, a fejlett algoritmusok és szoftverek kifejlesztése, illetve az innovatív megoldások demonstrálása volt számos területen. 2003-ban az USA kormánya naprakésszé tette ezeket a nagy kihívásokat.

Az amerikai ICT-szektor elsősorban a kormánytól kap támogatást. A NASA és a védelmi kormányhivatalok fontos vevői az iparágnak. Ez a tendencia folytatódik az új „Belföldi biztonsági kezdeményezés" által. Egy másik közelmúltbeli példa az amerikai védelmi minisztérium (DoD) döntése az IPv6 mellett.

Változás figyelhető meg a kormány kutatási pénzalapjainak elosztásában, mivel a különböző szervek egyre inkább rövid távú eredményeket várnak (jellemzően a kutatási támogatások kifizetésétől számított 18 hónapon belül). Ez negatívan hathat az egyetemi karok helyzetére, mivel azok hajlamosak inkább a hosszabb átfutási idővel rendelkező alapkutatásra összpontosítani.

Van néhány markáns különbség az USA és Európa szabályozási keretei között. A magánszférát és a spamet az Egyesült Államokban főleg a piac szabályozza, míg Európa kormányrendeletek által próbál jogi védelmet nyújtani. Az elektronikus aláírások esetében az USA csak általános szabályozási kerettel rendelkezik, míg az EU egy részletesebb megközelítést választott. Másrészt az USA részletesebb jogszabályokat kínál az elektronikus szerződésekhez és az elektronikus fizetésekhez. A távközlési szabályozás továbbra is vita forrása, és nagyobb problémákat mutat.

körülbelül 1 százaléka rendelkezik vezetékes kapcsolattal, szemben a kínai 10 százalékkal. A mobilszektor körülbelül 3 millió felhasználót számlál; ez az érték évente 100 százalékkal nő, és a közeljövőben várhatóan megelőzi a vezetékes piacot. Az internet-hozzáférések száma 1,5 millió körül van, és évente 50 százalékkal növekszik. Ezenkívül nagyon magas a földi tévével, kábeltelevízióval és rádióval való ellátottsági arány. A vezeték nélküli hang- és adatmegoldásokat egyre nagyobb mértékben helyben dolgozzák ki és használják.

India erőteljes belföldi moziiparral rendelkezik, de Európához hasonló problémákkal küzd. Egy olyan ország számára, ahol 418 nyelvet beszélnek, helyi vonatkozású tartalmat létrehozni és fenntartani nem kis kihívás. Mindazonáltal a helyi nyelvi tartalom lassan lényegesebbé és hozzáférhetőbbé teszi az ICT-t a népesség szélesebb rétege számára.

A múltban az indiai kormány nagyobb lépéseket tett az exportra történő szoftverfejlesztésre, a telekommunikációs szabályozás reformjára, a nemzeti távolsági- és mobiltelefon-piacok privatizációjára, valamint az ICT átfogóbb megközelítésére. Azonban továbbra is kihívást jelent a kedvezőtlen szabályozói klíma, a túlterhelt bírói rendszer, a rossz infrastruktúra és a költséges hozzáférés, illetve az ICT korlátozott használata.

Az ország a 70-es és a 80-as években az önálló iparosításra összpontosított. Ezt követték azok a reformok, amelyek célja India pozicionálása volt a világgazdaságban: ésszerűsítették a közvetlen külföldi beruházást, új szektorok nyíltak meg előtte, és a kormány öt évre mentesítette az ICT-iparágat a vállalati jövedelemadótól. E reformok segítettek abban, hogy a szoftverexport növekedése és a szaktudást igénylő szoftverszolgáltatások által egyre inkább integrálódjon a világgazdaságba. A szoftveripar az 1991-1992-es szerény 150 millió USD-ről 2002-2003-ban 9,5 milliárd USD-re nőtt.

A közvetlen külföldi beruházás ösztönzésére akár 100 százalékos külföldi törzstőkét és minden behozott eszközre vámmentes importot engedélyeztek. A kormány által létrehozott technológiai parkok szintén professzionális munkaügyi szolgáltatásokat kínáltak az ügyfeleknek, ami India számára költséghatékony program, mivel az ICT-munkaerő globális mércével mérve nagyon olcsó.

Kína: ráhangolódás a jólétre

A kínai kormány célzott iparági politikával bizonyította elkötelezettségét: a külföldi tudást azáltal vonzzák és őrzik meg, hogy csak közös vállalati üzleti modelleken keresztül engedik a külföldi beruházásokat. Továbbá nagyon határozott politika irányul a belföldi szabványok, például a kínai 3G-telefónia ösztönzésére. A kínai ICT-iparág robbanásszerű növekedést produkált, és jelenleg a gazdaság egyik pillére.

2002-ben a kínai távközlési szektor a GDP 2,69 százalékát adta, ez világviszonylatban a harmadik legnagyobb érték. Ugyanabban az évben az ágazat bevételei 168,7 milliárd dollárra rúgtak, ami 2001-hez képest 20 százalékos növekedést jelentett.

A hardvertermelés is fellendülőben van. 2002-ben a mobiltelefonok gyártása 120 millióra nőtt, úgy, hogy külföldi cégek (Nokia, Siemens, Motorola) még mindig az élen álltak, de a kínai vállalatok gyorsan növelték piaci részesedésüket: az 1999-es 2 százalék után 2002-ben 30 százalékot értek el.

A gazdasági recesszió ellenére a számítógépgyártás és -értékesítés is fellendült. A komputerek 2003. évi termelése 13 milliós nagyságrendűre becsülhető.

A külföldi cégek befektetései a kínai informatikai szektorba 2002-ben 70 milliárd dollárt tettek ki. Az előző években a kül-

földi tőke főleg a mobilkommunikációs szektorba áramlott, a főbb befektető a Motorola, az Ericsson, a Nokia, a Samsung, az LG és a Sanyo volt.

2000-ben, WTO-ba való felvétele során az ország kibocsátott egy távközlési irányelvet, de még mindig hiányzik a szabályozási keret. Sok külföldi cég számára ez az akadálya a kínai piacra való belépésnek. A kínai kormány csak bizonyos, szigorúan ellenőrzött feltételek mellett engedi a külföldi beruházást.

A szoftveripar saját hardveriparával és India szoftveriparával összehasonlítva kicsi és alulfejlett. Mégis, a jelenlegi helyzet nem feltétlenül mutatja hűen a jövőbeli kilátásokat, ahogy Kína közelmúltbeli történelme ezt bőségesen demonstrálja. A kínai és az indiai szoftverszektor közötti fontos különbség az előbbi szoros kapcsolatrendszere a belföldi, nevezetesen az ipari és kereskedelmi felhasználókkal. Ez intenzív tanulást segített elő a nagy és gyorsan növekvő belföldi piac számára történő termékfejlesztés területén. Az indiai szoftverszektor, amely egészen a közelmúltig nélkülözte a dinamikus belföldi felhasználói piacot, a szoftverszolgáltatások exportjából virágzott fel.

Egyes intézmények és a kínai kormánypolitika intézkedései – a kínai nyelvű szoftverek, fordítógépek, biztonsági rendszerek stb. államilag finanszírozott kutatása – szemmel láthatóan jelentős számú szoftvermelléktermékeket hoztak létre, bizonyos esetekben az állami kutatólaboratóriumokból kikerülő hardvermelléktermékek származékaiként.

A kormány erőteljes hangsúlyt helyez a belföldi gyártókapacitás növelésére és a helyi termékek felhasználására az importált technológiával szemben. Azonban Kína elismeri a WTO és az ITA nyitott piacokra vonatkozó kötelezettségeit.

Mit tanulhatunk a referenciaországoktól?

A referenciaországok sok területen felülmúlták Európát. Egyaránt vezetőkké váltak a kínálati oldalon (ICT-iparágak, hardver, szoftver, szolgáltatások és infrastruktúrák), illetve a keresleti oldalon (alkalmazás és tartalom a felhasználók számára), olyan világos ICT-politikával támogatva, amely minden államban az áttörési lehetőségekkel foglalkozik, és az előrelátást a választás bátorságával, illetve a végrehajtás melletti elkötelezettséggel kombinálja.

Korea, India és Kína ICT-iparága rövid idő alatt hatalmas utat tett meg. Ezen országok mindegyike tudatos politikával rendelkezik saját infokommunikációs szektorának fejlesztését illetően. Az indiai kormány nagyobb szabályozási lépéseket tett az ICT-iparág irányában, a hangsúlyt az exportra történő szoftverfejlesztésre helyezve. A koreai kormány megkétszerezte ICT-kiadásait, létrehozott egy nagyon alacsony kamatlábakkal rendelkező pénzalapot a széles sávú internet-hozzáférési hálózatokba eszközölt befektetésekhez és egy új tervet (e-Silk road) a koreai szoftverexport támogatására. Kína közös vállalkozások által kíván hazai ICT-iparágat építeni, és erősen védi saját piacait. Az ágazatnak nyújtott kormánytámogatás nem korlátozódik e feltörekvő piacokra. Az USA kormánya ezenkívül kormánytámogatással látja el ICT-szektorát a Védelmi Minisztériumtól származó nagy szerződések, a belföldi biztonsági kezdeményezés stb. által. Az európai ICT-iparág nélkülözi az ilyen jellegű európai támogatást, ami egyenlőtlen feltételeket hoz létre.

Az értékelt országok komoly felkészültséget mutatnak a döntések meghozatalára és a jövő alakítására. Az indiai kormány az ICT-iparágat állította a fókuszba, hangsúlyossá téve az exportra történő szofverfejlesztést, és hosszú kihatású intézkedéseket hozott: akár a 100 százalékos külföldi törzstőkét is engedélyezte, vámmentes importot, technológiai parkokat hozott létre, és professzionális munkaerő-szolgáltatásokat kínált fel ügyfeleinek. Korea, Japánhoz hasonlóan, korán elkötelezte magát a széles sávú internet mellett, és megteremtette a szükséges pénzügyi ösztönzőket. Ezek a választások kifizetődtek: az országok ma már olyan ICT-szektorral rendelkeznek, amely nagyon dinamikus, és a jövőre nézve a legjobb kilátásokkal rendelkezik.

A k+f „nagy kihívásai" az USA-ban

- Tudáskörnyezetek a tudományhoz és a mérnöki munkához
- Tisztaenergia-termelés javított égetés által
- Nagy megbízhatóságú infrastruktúra-irányítórendszerek
- Javított betegbiztonság és egészségminőség
- Informált stratégiatervezés a hosszú távú regionális klímaváltozáshoz
- Nanoléptékű tudomány és technológia (atomok és molekulák)
- Szennyezőanyagok útjainak és egészségügyi hatásainak előrejelzése
- A fenyegetések valós idejű észlelése, értékelése és megválaszolása
- Jobb szállítási rendszerek
- A digitális társadalomban való egyetemes részvétel következményeinek előre látása
- Együttműködő intelligencia: az emberek és az intelligens technológiák integrálása
- Mélyebbre tekintés a kézenfekvő információk alapján
- Tudásigényes szervezetek irányítása dinamikus környezetekben
- Természetes nyelvek gyors elsajátítása
- Simuniverse: tanulás felfedezés által
- Életre szóló virtuális konzulens mindenki számára

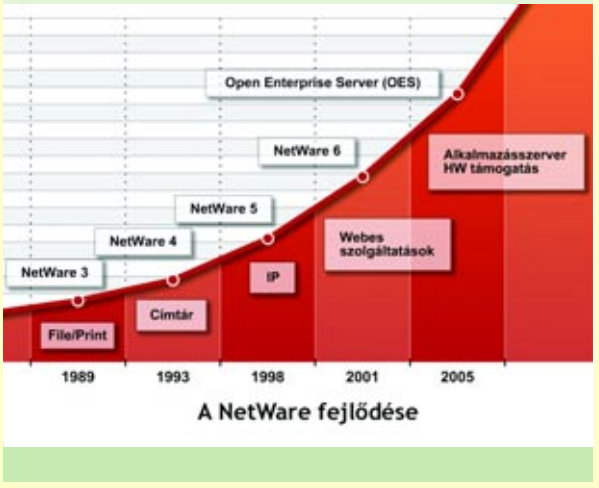
Minden idők legtöbbet tudó NetWare-szervere

A világ első vegyes forráskódú vállalati megoldása, a Novell Open Enterprise Server minden idők legtöbbet tudó NetWare- és egyben Linux-szervere is. Ötvözi a vezető nyílt forráskódú és kereskedelmi hálózati szoftverek legjobb jellemzőit, és emellett egyedülállóan megbízható, széles körben hasznosítható, továbbfejlesztett szolgáltatáscsomagot nyújt felhasználóinak.

Novell.

Ahogy tetszik

Az OES szolgáltatásai elérhetők a megbízható Novell NetWare-platformon vagy az üzleti szintű alkalmazások vezető nyílt platformján, a SUSE Linux Enterprise Server 9 rendszeren, de akár ezek kombinációján is – a vállalat igényeinek megfelelően. A csomag a NetWare- és a SUSE Linux Enterprise Server-rendszereket egyesítve hálózati szolgáltatásokat, a jelenlegi alkalmazásplatformok kiváltását, integrált felügyeleti eszközöket és – a biztonság maximalizálása érdekében – személyazonosság alapú azonosítási szolgáltatásokat kínál. Mindezt a Novell által biztosított teljes körű támogatási rendszer egészíti ki.



A NetWare fejlődése

NetWare plusz...

Az Open Enterprise Server a NetWare legújabb verziója. Továbbfejlesztett támogatást nyújt az eddigi NetWare-felhasználóknak (egészen az 1993-ban megjelent NetWare 4-es változattól), ugyanakkor lehetővé teszi számukra a linuxos technológiák bevezetését.

A NetWare-beruházások eddig is nagyfokú megbízhatóságot jelentettek kevesebb külső tanácsadás igénybevétele mellett, támogatva a nyílt szabványokat, nagyobb teljesítményt biztosítva kisebb hardvereszközigény mellett. A NetWare-felhasználók mentesülnek a vírusokkal és férgekkel való küzdelem alól, hiszen a továbbfejlesztett biztonság és a hozzáférések megfelelő szintű és mértékű korlátozása távol tartja a crackereket. A Novell iFolder és iPrint, a fejlett tároló-szolgáltatások és a clustering csak néhány olyan szolgáltatás, amely eddig is vonzó volt a NetWare-t választók számára.

Az Open Enterprise Server segítségével a NetWare-felhasználók számos újdonsággal egészíthetik ki rendszereik eddigi szolgáltatásait, illetve könnyedén bevezethetik jelenlegi informatikai környezetükbe a Linuxot és az egyéb új

szolgáltatásokat. Hozzáféréssel rendelkeznek minden általuk eddig használt megbízható szolgáltatáshoz, és az IT-munkatársaknak is rendelkezésére áll a NetWare-től már megszokott biztonság, skálázhatóság és felügyelhetőség.

Minőségi (minősített) Linux

A Novell ügyfeleit leginkább az foglalkoztatja, hogy vajon a Novell Open Enterprise Server biztosítja-e számukra a megszokott hálózati szolgáltatásokat ugyanolyan minőségben Linux-platformon is. A válasz igen, sőt a NetWare-felhasználók számára eddig

csak Linuxon elérhető alkalmazásszerver-szolgáltatásokat is biztosít. Erre garancia a 12 éves múltra visszatekintő SUSE Linux legújabb verziója, a SUSE Linux Enterprise Server 9, amely nyílt, rugalmas platformot biztosít a legnépszerűbb kereskedelmi alkalmazásokhoz. Ez az első Linux-disztribúció, amely a legújabb kormányzati biztonsági előírásokat – így a Common Criteria (közös követelményrendszer) és a Common Access Protection Profile (közös hozzáférés-védelmi profil) szabványokat – kielégítve EAL4 minősítést szerzett.
A SUSE Linux Enterprise Server 9 programcsomagot minden fontosabb hardverszállító és több mint 300 szoftvergyártó 1000-nél is több alkalmazása támogatja. A vezető szoftver- és hardverszállítóknak köszönhetően a platform támogatottsága széles körű: a támogatók közé tartozik a BEA, a Computer Associates, a Dell, az EMC^2, a HP, az IBM, a McAfee, az Oracle, az SAP, a Veritas, a VMware és sok más cég.

Böngésző alapú felügyelet

Az eddig szerver alapú szolgáltatások most már integráltan, címtáralapon menedzselhetők, webes felületen keresztül akár egy távoli munkaállomásról is. A Novell Open Enterprise Server a Novell iManager bevezetésével növeli a hatékonyságot és a gazdaságosságot.

Az iManager egyszerű, biztonságos, böngésző alapú eszközt kínál az informatikai munkatársaknak az erőforrások – többek között a biztonság, a felhasználók, a csoportok, a könyvtárak, a tárolás, a kiszolgálók és a nyomtatók – felügyeletéhez a Linux- és NetWare-kiszolgálók elosztott rendszerében. A Novell iManager átfogó képet ad a hálózatról, lehetőséget nyújtva ezzel a változó hálózati igények korai kiértékelésére és hatékony lefedésére. Az iManager képes az adminisztrációs feladatok delegálására (például jelszavak törlésére vagy hálózati nyomtatók hozzáadására), így a lényeges, a cég eredményét közvetlenül befolyásoló projektekre lehet összpontosítani. A központosított webes felügyelet segíti az ismétlődő felügyeleti feladatok és a szükségtelen utazgatások kiküszöbölését, s ezzel idő és pénz takarítható meg.

Továbblépési lehetőség Windows NT-felhasználók számára

Jó néhány NetWare-felhasználó több platformot is használ, beleértve a Microsoft Windows NT-t. Nekik mielőbb dönteniük kell, hogy milyen irányban haladnak tovább, mert 2005-től a Microsoft nem nyújt támogatást a Windows NT-hez.
A választási lehetőségek egyike a Windows 2003-platformra való áttérés, amely az elemzők szerint új hardver- és szoftverberuházás nélkül nem valósítható meg, és továbbképzést igényel. A Gartner Group által becsült költség például az NT 4-ről Windows 2000-re történő átállás esetén 279 USA-dollár felhasználónként.
A másik lehetőség az áttérés a nyílt forráskódú alkalmazásokra és a Linuxra, ami egyben költséghatékony és rugalmas megoldás. A Novell Open Enterprise Server segít a Linuxra való átállásban. Együttműködik a Windows-szerverekkel és -kliensekkel, így problémamentesen megvalósítható a Windows NT-ről Linuxra történő frissítés.

Problémamentes frissítés NetWare-ről Open Enterprise Serverre

Ha már készen állunk a frissítésre, nincs mitől tartanunk, az Open Enterprise Server beépített eszközei segítenek minket a váltásban. Legyen akár egyszerű, akár összetett a szerverkörnyezetünk, a felhasználóbarát migráció és a konszolidációs alkalmazói programok felgyorsítják az adatok áthelyezését a régebbi szerverről az újra. A frissítési folyamat előre modellezhető filterezéssel, szinkronizációval, fájlok összehasonlításával, majd egy egyszerű grafikus felületen megvalósítható az átállás. Így megelőzhetők az adatvesztések, hibák.

Árak és elérhetőség

A Novell Open Enterprise Server március 10-étől elérhető a Novell hivatalos viszonteladó partnereinél. Az árképzés követi a jelenlegi NetWare-árakat. Az Open Enterprise Server rendszerről további információk a **www.novell.com/oes** weboldalon találhatók.

Kapcsolódó webcím:
www.novell.hu

Papírhegyeimet képernyőre cserélném...

Minden évben nagy esemény a végzős középiskolások számára a felsőoktatási intézményekbe való jelentkezés. Sok hosszú űrlapot kell hibátlanul kitölteniük, s ez az első „mission critical" küldetés, amelyet teljesíteniük kell.

NOVÁK ÁRON

Milyen lehetősége volt eddig a diáknak? Pontosan követni az útmutatásokat, és sokszor átnézni a kitöltött lapokat. Nem túl hatékony módszer. A feldolgozás pedig kimondottan körülményes. Végül is a felvételi jelentkezés nem más, mint egy folyamat, ahol roppant mennyiségű adatot kell összegyűjteni, újra elosztani és rendszerezni. Pont erre találták ki a számítógépeket, azon belül az adatbázisokat!

Igazán örvendetes, hogy ezt a tényt az Országos Felsőoktatási Felvételi Iroda (OFI) is felismerte, és a 2005-ben érettségizők rendelkezésére bocsátott egy remekül használható webalkalmazást, amellyel online lehetett bekerülni az adatbázisba, szinte semmit nem kellett papíron intézni. (2004-ben is volt e-jelentkezés, de akkor még csak kísérleti stádiumban, pár résztvevővel.) Mindez hasznos a jelentkezőknek, akik mentesülnek a hibavadászat egy része alól, hiszen a program elég sokrétűen képes ellenőrizni a beírt adatok helyességét, de egyúttal az adatokat fogadó OFI-nak is főnyeremény, hiszen eleve egy adatbázisban gyűlnek össze az információk, nem kell a rengeteg borítékkal megküzdeni. Ráadásul a posta is tehermentesül...

Mindez nagyon jól hangzik, de teljességében eddig még sem valósult meg, mert alternatívaként meghagyták a papír alapú jelentkezés lehetőségét is. (Az OFI nyilván úgy gondolta, hogy meg kell hagynia, ám például az APEH bizonyos helyeken megköveteli a digitális adatszolgáltatást.) Így azután a 150 000 jelentkezőből csak 9000, azaz 6% használta ki a gyorsabb, kényelmesebb ügymenet lehetőségét (hozzávetőleges adatok az OFI-tól).

A CIA The World Factbook (**www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/hu.html**) szerint a magyar lakosság 16%-a fér hozzá az internethez, és tudjuk, hogy ezt az átlagszámot a középiskolások tornásszák fel ilyen magasra, körükben az internetezés ennél jóval elterjedtebb. Ha ehhez viszonyítjuk a 6%-ot, bizony siralmas a kép... Ismerünk konkrét példát is: egy 30 fős osztályban mindössze ketten választották az e-jelentkezést 99%-os internetpenetráció mellett.

A PISA 2000 vizsgálat (**www.oki.hu/cikk.php?kod=2002-01-ta-Tobbek-Gyorsjelentes.html**) szerint a diákok 48%-a szövegértésben kettes szinten vagy rosszabbul teljesített. Látva az e-jelentkezés iránti csekély érdeklődést, talán levonható az a következtetés, hogy a digitális írástudás terén sem állnak sokkal jobban a középiskolások. Nem túlzottan biztató a kép: ha azt látjuk, hogy még ebben az aktívan internetező korcsoportban sem arat osztatlan sikert a digitális ügyintézés, mit várjunk akkor a lakosság más rétegeitől?

Hová vezet az, hogy a digitális írástudás ennyire alacsony szinten áll? Akik most nem vették igénybe az e-jelentkezést, pedig megtehették volna, pár éven belül dolgozni kezdenek. Hogyan várható a digitális iroda tömeges elterjedése, amikor a most érettségizők inkább a papírhegyeket választják?

Elgondolkodtató, hogy az informatikaoktatás és annak követelményrendszere – akár középiskolás, akár munkahelyi szinten nézzük – rendkívül egyhangú. Az ECDL-vizsga, illetve a közép- és emelt szintű informatikai írásbeli követelményeiből kiderül, hogy a mostani oktatásban az informatika elsajá-

títása hasonlóképpen zajlik, mint a történelemé. Tudni kell valamit. Tudni kell, hogy hol van a Wordben az alsó index, tudni kell, hogy miképp lehet az Accessben új űrlapot létrehozni, és így tovább. A tudáson van a hangsúly, nem a képességen. Elméletileg van lehetőség általános szinten foglalkozni az irodai alkalmazásokkal, és eltérni az MS Office irodacsomagtól, de a feladatok olyannyira a legelterjedtebb Microsoft-alkalmazásokra vannak szabva, hogy igen bátor, aki mással kísérletezik. Egyáltalán nem a rendmondi óriás szoftvereivel van a baj, hiszen irodai programcsomagból nehezen lehet konkurenst találni, amely tudásban felveszi vele a versenyt (talán előbb-utóbb az OpenOffice.org 2 felnő hozzá), hanem azzal, hogy a képesség elsajátítása helyett konkrét programokhoz kötődő ismereteket ad az oktatás. Heterogén oktatási környezetre lenne szükség mind az operációs rendszer, mind az alkalmazói programok szintjén. Az összetétel szinte mindegy, a ma oly sokat emlegetett szabad szoftverek is szóba jöhetnek a többplaftormos környezetekben, éppúgy, mint a kereskedelmi programok. Kinek mire van lehetősége. Ahogy az irodalmi műveltség nem kizárólag a magyar irodalom ismeretét jelenti, úgy a számítástechnikai alapműveltséghez is hozzátartozna, hogy tetszőleges felhasználói felületet aránylag hamar birtokba tudjon venni a felhasználó. S ezzel vissza is értünk az e-jelentkezéshez. Egy jelentkezési űrlap a weboldalon nem más, mint egy felhasználói felület, amelytől idegenkednek a diákok.

Egy másik érdekes problémára is rávilágított az e-jelentkezés. A nagy szoftvercégek gyakorlatához hasonlóan itt is a felhasználóknak kellett tesztelniük a programot. Február 15-e volt a jelentkezési határidő, és ennek ellenére egy meglehetősen fontos funkciót február 9-én implementáltak a rendszerbe (a FELVI hírlevele ekkor tudósított az „újdonságról"). A feltöltött dokumentumokat eddig az időpontig egyszerűen nem lehetett ellenőrzés céljából megtekinteni. Nem szükséges ragozni, hogy milyen hibalehetőséget rejt magában ennek a hiánya. Úgy tűnik, hogy a határidők és a fejlesztési költségek leszorítása miatt a kiadás (release) utáni továbbfejlesztés a szokásos megoldás. Talán kész felülettel is szolgálhattak volna a felsőoktatás leendő résztvevőinek.

Két oldalról is látható, hogy a digitális ügyintézés ebben az esetben döcögősen működött. A célközönség nem használta az új formát, a megvalósítás pedig a felhasználók kérései után kullogott (tanulságos olvasmány a FELVI e-jelentkezés fóruma). Az e-jelentkezés példával szolgálhat bárkinek, aki felhasználói felületet készít, illetve digitális ügymenet kialakítását tervezi. Lényeges a célközönség motivációja, hogy valóban hatékony lehessen az új rendszer, valamint a jó minőségű kivitelezés is alapvető fontosságú.